



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Análisis de la información económica en la
prensa española
(Analysis of economic information in the Spanish
press)

Autor/es

Ignacio Poblador Franco

Director/es

José Ramón Moreno Fernandez

Facultad de Economía y Empresa

2019

Resumen

Desde los inicios de la prensa escrita, la información económica ha supuesto un parte fundamental dentro de su contenido, ya sea mediante escritos publicados en el muelle de Ámsterdam, como boletines diarios sobre los valores de cambio de divisas o con el formato que conocemos hoy en día.

Pero, ¿La información ofrecida actualmente es la correcta? ¿La prensa generalista es el lugar idóneo para el gran volumen de publicaciones de carácter económico que se realiza cada día?

A lo largo de este trabajo se analizará si los términos que se utilizan son los adecuados, si el desarrollo a nivel general es el correcto y si este tipo de publicaciones deberían de estar en otro formato más específico

Abstract

Since the beginning of the written press, economic information has been a fundamental part of its content, either through writings published on the Amsterdam dock, as daily bulletins on currency exchange values or with the format we know today.

But, the information currently offered is correct? Is the general press the ideal place for the large volume of economic publications that are made every day?

Throughout this work, it will be analyzed if the terms used are appropriate, their development at the general level is correct and if these types of publications should be in a more specific format.

Contenido

| | |
|--|----|
| 1. Introducción | 4 |
| 2. Marco teórico | 7 |
| 2.1. Objeto del estudio | 9 |
| 2.2. Metodología | 10 |
| 3. Análisis de las noticias económicas en la prensa escrita..... | 11 |
| 3.1. 1ª Etapa: El pre-euro en España..... | 11 |
| 3.2. 2ª Etapa: La entrada del euro en España..... | 15 |
| 3.3. 3ª Etapa: Pre-crisis. Valoraciones macroeconómicas y mercado de la vivienda ... | 21 |
| 3.4. 4ª Etapa: Cae la economía. Buen momento para comprar una vivienda. | 34 |
| 3.5. 5º Etapa: Postcrisis y deriva. El nacimiento de una nueva burbuja inmobiliaria. . | 46 |
| 4. Análisis..... | 55 |
| 5. Conclusiones | 57 |
| 6. Bibliografía..... | 59 |

1. Introducción

El periodismo y la información económica han estado ligados desde hace más de cinco siglos. Lógicamente no se puede comparar la extensa información que se puede encontrar hoy en día en cualquier quiosco, programa radiofónico actual o portal de internet con la que se ofrecía antiguamente. Sin embargo, su objetivo siempre era el mismo: informar.

El caldo de cultivo del periodismo económico se remonta a finales del siglo XVI y principios del XVII. Nació con simples boletines de precios de tasación de las mercancías de los puertos europeos. Los más antiguos de los que tenemos constancia fueron escritos en los muelles de Ámsterdam en 1585 siendo realizados a mano, y un poco más adelante, en el año 1609, ya se imprimían.

Un siglo más tarde, gracias a la evolución del pensamiento de la humanidad, podemos encontrar información más específica en los diarios de la época. Es en el siglo XVII, cuando aparecen este tipo de noticias redactadas por comerciantes o banqueros, que eran al fin y al cabo, los más interesados en las mismas.

Más adelante, este contenido fue ampliado con testimonios de lo vivido en mercados de valores, cotizaciones de las diferentes monedas mundiales y precios de los metales preciosos de la época.

En siglo XVIII, nacen los periódicos tal y como los conocemos hoy en día, y con ellos, la especialización de la prensa escrita, lo que genera a su vez, el nacimiento de los diarios económicos. En ellos predominan, sobre todo, noticias relacionadas con los países europeos dominantes y la relación de éstos con sus respectivas colonias. En el caso de nuestro país, surge *El Correo Mercantil de España y sus Indias*. Otro ejemplo a nivel internacional lo encontramos en el archiconocido *The Times*, que aparece en el panorama mundial en 1785.

No obstante, volviendo a España, y a pesar de que la prensa española estuvo más centrada durante el siglo XIX y gran parte del siglo XX en la vorágine política que reinaba en nuestro país, la prensa económica siempre ha encontrado su hueco. Cabe destacar que las principales zonas de publicación fueron Madrid, Murcia, Andalucía,

Valencia y Zaragoza. El resto de provincias no tienen grandes aspectos reseñables, siendo extrañamente sorprendente que en las regiones más punteras en industria, en las existía un movimiento económico potente como son País Vasco y Cataluña, la prensa económica era más bien escasa.

Núm. 321) 1371.

DIARIO DE ZARAGOZA

DEL LUNES 21 DE NOVIEMBRE DE 1808.

La Presentacion de Ntra. Sra.

Q. H. en la Escuela Pia.

Sale el Sol á las 7 h. 2 ms. y se oculta á las 4 h. 58 ms.

Hoy es dia 4 de la Luna en Escorpion.

| Observ. Meteorológicas de antes de ayer. | Termómetro. | Barómetro. |
|---|---------------------|---------------|
| Á las 7 de la mañana. | 9 } 11 } 10 } | 27 p. 3 l. s. |
| Á las 2 de la tarde. | | 27 p. 3 l. s. |
| Á las 10 de la noche. | | 27 p. 3 l. s. |

Proclama del Rey de la Gran Bretaña á sus Soldados al tiempo de embarcarse en Londres y dirigirse ácia España para ayudar á los Patriotas, extractada de la Gazeta de Gibraltar del 16 de Octubre último.

Oficiales y Soldados, hijos míos: me saltan la lagrimas de los ojos al ver que marchais de esta Capital que es vuestra Patria; pero conozco la necesidad que hay de esta empresa. El tirano del Mundo con sus dulces palabras ha engañado tambien á la Corona de España; este *Briton*, que quiere ser el Monarca del Mundo, es el barbaño que roba la Paz de una Nacion que estaba contenta y feliz en sus montañas. Con sus discursos ha esclavizado á FERNANDO VII, confinándole á lo mas interior de la tierra de los esclavos, pero mi corazón tiene esperanza de que mis hijos tendrán valer, y que serán Soldados honrados, pues que no querrán perder la alma que tiene la Gran Bretaña.

© Biblioteca Nacional de España

¹ <http://hemerotecadigital.bne.es/details.vm?q=id:0004526208&lang=es>

Sin embargo, y a pesar de que actualmente podemos encontrar grandes cabeceras del periodismo económico en España, siendo ejemplos *Cinco días*, *El Economista* y *Expansión* como líderes de información, y aún a pesar de que la prensa generalista dedica diariamente páginas a la actualidad económica, esta, no ha encontrado un acomodo dentro de la sociedad española.

Hoy en día existe una barrera invisible que separa este tipo de noticias de la sociedad en general, motivado por el gran desconocimiento mutuo que existe por ambas partes. Desde el punto de vista del emisor nos encontramos con excelentes redactores que apenas tienen los conocimientos económicos necesarios para poder narrar este tipo de información (y en muchas ocasiones impedidos por la falta de tiempo para poder prepararlas mínimamente). A este gremio se deben sumar grandes economistas que han encontrado un hueco para divulgar sus ideas pero que no tienen el don de transmitir dichos conocimientos a un público generalista.

Por otro lado, nos encontramos con el extenso mar societario en el que los temas económicos suponen un tabú para la mayoría de las personas. Ya sea porque se tocan temas farragosos, poco atractivos o incluso por falta de conocimientos mínimos, motivado todo ello por las características del emisor explicadas en el párrafo anterior.

Por lo tanto, nos encontramos ante un círculo vicioso de difícil salida. El objetivo de este trabajo consistirá en analizar si se utilizan de manera correcta o incorrecta los conceptos económicos (principalmente en la prensa generalista, aunque también se hará un pequeño hincapié en la especializada), si se desarrollan de forma correcta dentro de la pieza informativa y si las noticias son adecuadas para los lectores a los que van dirigidos, o, por el contrario, deben aparecer en otro tipo de soporte más especializado para su adecuada comprensión.

2. Marco teórico

La convergencia entre la economía y el periodismo es un tema candente que termina en una vía muerta al hacerse esta pregunta: ¿Por qué la información económica no despierta interés en la sociedad?

Son varios los estudios que, de una u otra manera, intentan responder la pregunta. No obstante, tal y como refleja Elvira Calvo, profesora de la Universidad Complutense de Madrid, en su ponencia *“Periodismo económico: estándares informativos de calidad y perfil del periodista especializado”* indica lo siguiente respecto a cómo debe ser este profesional: *“El periodista especializado en economía debe tener un conocimiento sólido de la materia a la que se dedica y, en medida similar, de las técnicas periodísticas para expresarla. Son muchos, y bien convincentes, los ejemplos de quienes, conocedores indudables de un tema, no pueden atraer la atención y el interés de los públicos por desconocer los códigos comunicativos del periodismo. No se trata de que el periodista especializado sepa tanto de la materia en cuestión como un experto -aunque en varias áreas pueda llegar a serlo- sino que, como método, acuda a fuentes de primera mano para elaborar su información...”*.

En este documento ya hace referencia a cuáles son los principales escollos que deben superarse. El profesional en sí debe poseer conocimientos sólidos respecto al área económica para poder ofrecer noticias que despierten interés a sus lectores.

María Celeste Gigli Box (Universidad Nacional de La Plata, Argentina) en su trabajo *“Periodismo (Pero económico)”* sube un escalón y añade una segunda figura: expertos económicos con afán de informar. *“...En relación con esto, pensamos siempre que los periodistas económicos deben aprender acerca de lo que versa la economía en términos teóricos primero, para poder analizarla y comunicarla luego. De igual modo, los economistas deberían aprender acerca del quehacer periodístico –y una vez esto hecho, podrán ejercerlo...”*.

Encontramos por lo tanto, dos figuras que son clave para que podamos encontrar una información económica de calidad, que despierte en el lector el interés perdido, y que

vuelva a hacer que este tipo de información, esté de actualidad: los periodistas especializados en economía y los economistas con formación periodística.

La información económica, es una una vertiente periodística muy especializada en la cual, los conocimientos o formación en esta materia, dotan al profesional y por ende al trabajo que realiza, de un valor añadido fundamental en el sector. Un redactor especializado en economía puede realizar su trabajo con mayor calidad si sabe de lo que habla, si conoce el significado y por tanto correcta aplicación de los términos que está tratando, y sus posibilidades de publicar un artículo erróneo y que no se corresponda con la realidad de los términos que pretende explicar, se reducen considerablemente pudiéndose incluso considerar nulas.

Por otro lado, el periodismo económico es una vertiente que se diferencia en gran medida del generalista por los conceptos que utiliza y el auditorio al que se dirige. Respecto a los conceptos utilizados, nos encontramos con términos que, en la mayoría de los casos, requieren que tanto el emisor como el receptor de la noticia estén formados en materia económica para una buena redacción/compreensión de la noticia. Además, pueden existir diferentes escalas de especialización, pues no es lo mismo por ejemplo una noticia en la que se hable sobre la inflación (que es un término hoy en día tristemente muy generalizado habida cuenta de la delicada situación económica de muchos países que la sufren) que una noticia en la que se expongan concretos ratios de rentabilidad que quizá son unos conceptos que requieren más que una breve explicación.

El profesor Ángel Arrese, en su publicación *“Periodismo económico. Entre la simplificación y el rigor”* (Pontificia Universidad Católica de Chile, 2006) remarca lo expuesto en los párrafos anteriores: *“Muchos especialistas han comentado que los medios de comunicación realizan un buen trabajo de “micro-reporting”, pero no de “macro-reporting”. La prensa, y en mayor grado los medios audiovisuales, se ocupa en exceso del corto plazo, convirtiendo la actualidad económica en una sucesión de indicadores, cifras o análisis de coyuntura empresarial, que muchas veces ayudan poco –cuando no entorpecen– a la comprensión de los verdaderos mecanismos de funcionamiento de este ámbito...”*.

2.1. Objeto del estudio

El objetivo de este trabajo consiste en observar y analizar las noticias económicas de la prensa española con el propósito de identificar los siguientes aspectos:

- Uso correcto / incorrecto de los términos económicos
- Desarrollo de dichos términos en las noticias
- Publicación adecuada en el medio que se expone

Dado que el espectro temporal puede ser muy amplio se procederá a su acotación, siendo el punto de partida el final del siglo XX, centrándose en cinco momentos históricamente relevantes.

En resumen, se pueden agrupar de la siguiente manera:

- El pre-euro en España. Previo al año 2000
- La entrada del euro en España. Desde el 2000 hasta 2003
- Pre crisis. Desde el año 2003 hasta el 2008
- La prensa durante la crisis. Desde el 2008 hasta el 2013
- Postcrisis y deriva. Desde el 2013 hasta la actualidad

Teniendo en cuenta la variedad de noticias que podemos se determinará cuatro pautas que se aplicaran a todas ellas, con el fin de realizar un estudio que nos permita analizarlas de la manera más equitativa posible:

- ¿Prensa generalista o especializada?
- ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente?
- ¿Se desarrolla el contenido correctamente?
- ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido?

Una vez procedido a su análisis, se procederá a realizar una contabilización estadística mediante la cual agruparemos en diferentes categorías los resultados

2.2. Metodología

Se ha elegido este modelo de trabajo, porque, dada la naturaleza de las fuentes y de la materia a tratar consideramos que es el más adecuado. Realizar una búsqueda “in situ” y de primera mano directamente en los diarios analizados, nos proporciona la obtención de la información sin filtrar, directamente extraída de la fuente analizada y por lo tanto de lo expresado por el autor. Así podemos obtener un análisis objetivo que nos acerque a la realidad actual.

La metodología utilizada para la realización de este proyecto ha sido la búsqueda de información sobre la materia y una síntesis elaborada a partir de esa información. Es decir, a raíz de la información consultada de las diferentes fuentes analizadas se ha elaborado un proceso de análisis de la información económica, utilizándose concretamente los siguientes tipos de fuentes:

- Prensa generalista: Periódicos de tirada nacional como *El País*, *EL Mundo*, *ABC*, etc.
- Prensa regionalista: el análisis no será exclusivo a la zona de Aragón y podrán aparecer noticias de diarios de otras regiones.
- Prensa especializada: el objeto del estudio es el análisis del tratamiento de la información económica por lo que también se procederá a su examen noticias de *Cinco días*, *El Economista* y *Expansión*, etc.

3. Análisis de las noticias económicas en la prensa escrita

3.1. 1ª Etapa: El pre-euro en España

1ªNoticia: El País, 9 de septiembre de 1998

El patrimonio de los fondos de pensiones crece un 24% hasta junio

El patrimonio de los fondos de pensiones ascendía a finales del pasado mes de junio a 4,05 billones de pesetas, lo que supone un crecimiento del 24% en los 12 últimos meses, según datos de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (Inverco). La rentabilidad media acumulada de junio de 1997 a junio de 1998 por estos instrumentos era del 13,91%, mientras que el número de partícipes había aumentado un 27% y se situaba en 2,94 millones de personas.

Respecto a los planes de pensiones del sistema individual, Inverco ha señalado que su patrimonio se elevaba hasta junio a 2,32 billones de pesetas (un 35% más que un año antes). El rendimiento ofrecido por los planes individuales en el último año fue del 12,81%.

En cuanto a los planes de empleo, su capital alcanzó en junio un volumen de 1,62 billones, con un incremento del 10% sobre el mismo mes del año pasado; su rentabilidad media fue del 15,92% y los partícipes crecieron un 6%, para situarse en 300.000. El sistema asociado acumulaba un volumen de activos de 110.000 millones.

En este primer caso, el uso de la terminología económica es correcto. Da la impresión de que el periodista se dedica a copiar y simplificar una nota de prensa para no cometer posibles errores que lleven a una mala interpretación por parte del lector.

En referencia al desarrollo de la noticia, esta se basa principalmente en la utilización de porcentajes como método de exposición de la misma. Narra acerca de crecimiento económico, y podemos destacar como utiliza conceptos como *rentabilidad media acumulada*. La única puntualización reside en la “*acumulación de volumen de activos de asociados a los planes de empleo*” entendiéndose que va ligado a políticas económicas de crecimiento de empleo, no siendo un concepto económico en su más estrecho sentido.

El texto cumple su principal cometido, el cual consiste en ofrecer datos, careciendo de cualquier interpretación más allá del mismo. Es una pieza básica en cualquier periódico medio de prensa generalista y cumple su función: transmitir datos.

| | | |
|--|-------------|----|
| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

2ª noticia: El Mundo, 30 de marzo de 1988

La economía española crecerá un 3,6% en 1998 y 1999, según un informe de la OCDE

Prevé una tasa de paro de un 19% en 1999

EUROPA PRESS

PARIS.- *El Producto Interior Bruto (PIB) español crecerá un 3,6% en 1998 y 1999, por lo que España deberá aprovechar esta situación para afrontar reformas estructurales en el mercado de trabajo, según indica la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económico (OCDE) en su informe anual, que destaca la creación de empleo, la baja inflación y el equilibrio de la balanza por cuenta corriente.*

La OCDE prevé además una ligera reducción de la tasa de paro, a un 20% de la población activa este año, y a un 19% en 1999, en un entorno de bajo aumento de los precios al consumo (+2,4% en 1998 y en 1999).

Según el informe, la economía española está atravesando su momento más favorable desde finales de los años 80, con un crecimiento elevado y una producción dinámica que contribuyen a la creación de empleo. La OCDE destaca que el alto crecimiento sostenido y aumento de la producción permitirá que "la tasa de desempleo caiga rápidamente hasta en torno al 19%".

Al igual que en el ejemplo anterior, nos encontramos con un breve texto que únicamente se dedica a aportar datos, eso sí, de manera correcta. Es cierto que puede existir una sobrecarga de información al introducir varios porcentajes que puede obligar al lector a releerla varias veces para asimilar los conceptos que se están exponiendo.

También ligar la tendencia del descenso del paro con una evolución positiva a la baja del I.P.C. puede dificultar su comprensión a simple vista. Destaca el concepto *producción dinámica*, término poco utilizado en este tipo de información tan concreta.

Nos volvemos a encontrar un texto plano, sin ningún aporte personal o método de redacción ameno que facilite su comprensión y por lo tanto, se refuerza la idea de que debe ser el lector quien tenga cierto nivel de conocimientos para su comprensión.

En definitiva, la utilización de los términos es correcta, no así su redacción. El conjunto de la noticia carece de aspectos que favorezcan la comprensión del lector objetivo.

| | | |
|--|-------------|----|
| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | | X |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

3ª Noticia: El País, 5 de octubre de 1988

El casino y los fondos de cobertura

Las arriesgadas apuestas de inversores como LTCM agravan la crisis financiera

MANEL PÉREZ

WASHINGTON

En su comparecencia ante el Comité de Banca y Finanzas del Congreso de Estados Unidos, el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, comparó su participación en el salvamento del fondo de cobertura (hedge fund) Long Term Credit Management (LTCM) con una de las hazañas del banquero J.P. Morgan a principios de siglo: "La comparación entre los costes a corto plazo y los beneficios a largo fue lo que presumiblemente llevó en 1907 a J.P. Morgan a convencer en su biblioteca a los líderes financieros de la época para hacer frente al agudo pánico que se produjo ese año". Los norteamericanos, sin embargo, no saben si la inusual decisión de Greenspan de organizar la salvación de una institución no bancaria, aunque sea sin dinero público, era una respuesta a un peligro real para el sistema, -"demasiado grande para caer"-, u obedecía a intereses y compromisos menos confesables. En este último caso, Greenspan estaría brindando al mundo un buen ejemplo de cómo funciona el crony capitalism, o capitalismo de amigos.

Ricos e influyentes

Los inversores de LTCM son ricos e influyentes, el fondo les exigía una inversión mínima de 10 millones de dólares (1.400 millones de pesetas) que debían mantener durante al menos tres años. Además, entre los responsables de ese fondo, que contaba entre sus genios con dos premios Nobel, figuraba todo un representante del establishment financiero del país, nada más y nada menos que un ex vicepresidente de la Reserva Federal, David Mullins, quien ocupó ese cargo con Greenspan como presidente. Curiosamente, Mullins dirigió en 1991 una investigación contra Salomon Brothers que concluyó con la dimisión del responsable del departamento de esa firma, John Meriwether. Al salir de Salomon, Meriwether, la estrella de Wall Street, fundó LTCM.

No acaban ahí los ejemplos de prácticas discutibles. Entre el grupo de 11 bancos norteamericanos y europeos que han asumido el rescate del fondo de cobertura, con 3.500 millones de dólares, se encuentra Merrill Lynch, una de las grandes de Wall Street, algunos de cuyos ejecutivos, encabezados por su presidente, David Komansky, tenían inversiones personales de más de 20 millones de dólares en el fondo.

La cúpula de la Unión de Bancos Suizos, incluido su presidente, ha dimitido por las pérdidas con LTCM superiores a los 800 millones de dólares. En Italia se ha desatado una tormenta al descubrirse que el banco central también se apuntó al casino.

También es éste el caso del Gobierno chino, que invirtió unos 10 millones de dólares. En Wall Street, los rumores sobre nuevas pérdidas aún no reconocidas por otros importantes bancos circulan a todas horas. Todo un dominó que sin duda otorga cierta credibilidad al dramático

diagnóstico que Greenspan hizo ante el comité del Congreso y que afecta al corazón del sistema financiero norteamericano, Wall Street, que gracias a este tipo de fondos ha recuperado su papel estelar en la vida económica, tras la crisis de 1987.

Los fondos de cobertura, que, según diversos cálculos, siempre aproximados dado el régimen legal del que disfrutaban y que no les obliga a informar ni sobre sus recursos, ni sobre sus inversiones, disponen de unos 400.000 millones de dólares (56 billones de pesetas) de recursos de sus partícipes. Pero esto es sólo el principio. Su método operativo habitual les permite inflarse aún más. En el caso del LTCM, los recursos de los inversores eran de 2.200 millones de dólares a los que debían sumarse otros 88.000 millones de dólares obtenidos de los bancos, algunos de los cuales han tenido que considerarlos ahora pérdidas. Con este dinero, el fondo compraba acciones y deuda pública, que a su vez eran reutilizadas como garantía sobre la que sustentar sus apuestas en el mercado, acumulando un riesgo estimado en unos 125.000 millones de dólares, las inversiones totales del polémico fondo.

Esas apuestas tenían, y tienen, lugar en los llamados mercados derivados, fundamentalmente los de opciones y futuros. En ellos, los inversores, utilizando complicados modelos matemáticos gestionados por ordenador como los elaborados por los dos premios Nobel, cruzan ofertas para comprarse y venderse en una fecha dada acciones y títulos de deuda, especulando con que en esa fecha futura su precio sea mejor que el pactado. En teoría, tal y como indica su nombre genérico, los fondos de cobertura como LTCM, debían cubrir sus apuestas en los mercados financieros mundiales con otros compromisos de compra o de venta que redujeran o eliminaran su riesgo. En la práctica, esto no fue así.

Tormenta financiera

Durante la tormenta financiera que ha desbaratado al LTCM, muchos fondos de cobertura apostaron por cosas como por ejemplo que el yen continuaría bajando respecto al dólar, que las diferencias entre los rendimientos de la deuda pública de los países de la zona euro se reduciría rápidamente y que el precio de los bonos del Tesoro de EE UU bajaría. Todo fue justamente al revés. Entonces se vio que el LTCM no tenía cobertura y que había realizado apuestas utilizando un endeudamiento que representaba 100 veces sus recursos. En los mercados de derivados, los operadores deben aportar cada día una parte proporcional de las pérdidas que hubiera tenido esa jornada si sus contratos a futuro se hubieran cerrado en ese momento. Es una manera de evitar que al realizar de verdad la compraventa, un operador que no hubiese previsto sus pérdidas se encontrara en insolvencia.

LTCM fue cubriendo mientras pudo, no sólo en los mercados sino ante los bancos acreedores que exigían más garantías a medida que perdían valor sus inversiones. LTCM, como están haciendo ahora otros fondos, tuvo que vender las acciones que había utilizado como garantía de sus operaciones. Los descensos generalizados de las bolsas fueron, pues, en gran parte, una consecuencia de las malas apuestas en el casino.

El redactor realiza un notable trabajo ya que define de forma clara y sencilla qué son los *hedge fund* y para qué sirven. Además, procede a realizar un análisis muy adecuado sobre las condiciones demostrando que conoce el auditorio al que se dirige.

La utilización de los términos son más que correctos, como por ejemplo: “*capitalismo de amigos*”. Definiciones de *mercados secundarios*, *deuda pública*, *acciones* son explicados de forma correcta en el conjunto de la noticia favoreciendo una lectura sencilla y mucho más rápida que en los dos ejemplos anteriores.

Como plus, el redactor explica las consecuencias de las pérdidas de este producto inversor, empezando por su origen y cómo diferentes entes que participaron en ello se han visto arrastrados económicamente hasta la quiebra del mismo. Fomenta una lectura amena, comprensiva e instruye fácil y cómodamente sobre lo que está ocurriendo en el panorama internacional.

Este es un ejemplo de cómo debería ser redactada este tipo de noticias: clara, sencilla y sin abusar de jerga económica innecesaria. Al lector se le pone en bandeja la comprensión de este artículo, y para ello utiliza una herramienta muy recurrente en el arte periodístico: la regla de las 6 w's (Qué, quien, cómo, dónde, cuándo y por qué).

Respecto al público objetivo al que va dirigido, va más allá de la exposición de datos de carácter económico, ya que busca un perfil determinado, que tenga nociones de la actualidad económica. Por ende, este artículo debería de estar en un tipo de prensa más especializada

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

3.2. 2ª Etapa: La entrada del euro en España

1ª Noticia: El País, 17 de julio de 2000

El cambio de pesetas por euros se hará en las dos primeras semanas de 2002

WALTER OPPENHEIMER

BRUSELAS 17 JUL 2000

La Comisión Europea ha lanzado un grito de alarma: los europeos no tienen una idea cabal de la llegada del euro. Muchos ciudadanos, y lo que puede ser más grave, muchas empresas y administraciones públicas, creen que hay tiempo para prepararse hasta el verano de 2002, ignorando que la fase de transición acaba el 1 de enero de ese año y que el cambio masivo de divisas nacionales por euros se realizará en las dos primeras semanas del año 2002. Durante un tiempo podrán seguir canjeándose pesetas por euros, pero a partir del 1 de marzo monedas como la peseta ya no serán de curso legal.

El comisario de Asuntos Monetarios, Pedro Solbes, ya advirtió la semana pasada del retraso detectado en la preparación de los ciudadanos, las empresas y las administraciones públicas para afrontar sin problemas la introducción del euro. El principal error detectado es la confusión que existe en torno a la fecha real de la introducción de la moneda europea. Ha calado la idea de que el euro no deberá ser tenido realmente en cuenta hasta el 1 de julio de 2002, fecha en que se dijo al principio que dejarán de circular las monedas nacionales que lo componen tras seis meses de periodo de doble circulación junto al euro.

Pero el euro será una realidad ya el 1 de enero de 2002, y desde ese momento todas las contabilidades deberán hacerse en moneda europea, lo mismo en las empresas que en las administraciones, en el comercio y entre el público. En los quince primeros días de ese año se distribuirán de forma masiva los billetes y las monedas en euros y desaparecerán las divisas nacionales.

Durante ese periodo, el canje será completamente gratuito, pero a partir de entonces en algunos países los bancos podrán exigir el cobro de una comisión por los gastos de manipulación, según el informe elaborado por el equipo del comisario Solbes, que será abordado hoy en Bruselas por los ministros de Economía y Finanzas. En el caso de España, no hay límite temporal ni de cantidades para obtener el canje de forma gratuita.

Cajeros automáticos

La situación legal de las divisas nacionales variará. En nueve países (Bélgica, Grecia, España, Italia, Luxemburgo, Holanda, Austria, Portugal y Finlandia) dejará de tener curso legal a finales de febrero; en Francia, en la segunda mitad de febrero; en Irlanda, el 9 de febrero, y en Alemania, el 31 de diciembre de 2001. El principal problema logístico que se plantea es alimentar de billetes los cajeros automáticos, y, sobre todo, de billetes pequeños. En España está previsto que los cajeros suministren billetes de 10 (1.663 pesetas), 20 (3.327 pesetas) y 50 euros (8.319 pesetas), o de 20 y 50 euros. Desde el 15 de diciembre anterior, los españoles habrán empezado a recibir monedas en euros.

Los doce socios del euro fabricarán, antes del final de 2001, un total de 50.300 millones de monedas. A finales de mayo se había fabricado el 39%. La impresión de billetes todavía no ha alcanzado su ritmo de crucero, aunque, según el comisario Solbes, se están cumpliendo los plazos previstos. Algunos países, como Alemania, han detectado problemas de falsificación en los billetes de 100 euros. Un total de 14.500 millones de billetes serán impresos en 12 centros.

Los ciudadanos, hasta ahora, utilizan poco el euro. Muchos no saben que ya pueden realizar operaciones financieras en la divisa europea, aunque ésta aún no circula físicamente. Pero en el primer trimestre de este año sólo el 2,4% del volumen total de pagos ha sido en euros, aunque la divisa europea supone ya el 13% de los pagos transfronterizos y el 24% de los pagos en valores.

Tampoco las administraciones públicas parecen haber tomado aún conciencia de que el euro se acerca, aunque los Gobiernos centrales intentan dar ejemplo a las regiones y municipios. La mayoría de los Estados, con las excepciones de España y Holanda, aceptan desde 1999 que las declaraciones sociales de las empresas puedan hacerse en euros, y en todos se pueden pagar los impuestos en moneda europea. Pero en cambio, las cuentas de los Estados no adoptarán el euro hasta el final del periodo transitorio.

El retraso puede ser particularmente grave para las corporaciones locales. El 25% no prevé adaptar sus equipos informáticos hasta el último semestre de 2001, ignorando que sólo la puesta al día de los ficheros requiere entre un mes y un año, según el tamaño del municipio, al margen del tiempo destinado a la formación del personal.

[Por otra parte, España presentará hoy a sus socios europeos la candidatura del ex gobernador del Banco de España Luis Ángel Rojo para formar parte del Grupo de Sabios que se encargará de estudiar la supervisión de los mercados financieros. Por el momento, se baraja que este comité esté formado por tres o cinco personas, informa Europa Press].

En este artículo el autor alerta sobre la falta de conciencia de la población española y europea en general sobre la entrada del euro. Con un tono de preocupación, expone la ignorancia de muchos ciudadanos que creen que tienen un plazo de adaptación de cambio de moneda hasta el verano de 2002, cuando dicha adaptación finaliza el 1 de marzo de ese año.

Tras alertar de cuál es la situación actual en cuanto a la concienciación de un país entero acerca del tipo de cambio, da información y expone los plazos y las consecuencias del mismo.

Además, utiliza términos económicos como *divisa*, *operaciones financieras*, *pagos transfronterizos* o *en valores*, argots generales que no requieren gran conocimiento de la materia para lograr comprender su alcance. El autor se basa principalmente en conceptos macroeconómicos, y arroja información sobre la utilización de la nueva moneda en España y Europa o la cantidad que se fabricará por los países miembros de la Unión.

En general, el artículo es generalista, utiliza los términos adecuadamente y cuya composición es correcta. Facilita la lectura de la noticia sin necesitar conocimientos mínimos en materia económica. Por lo tanto, el medio en el que es publicado es el correcto.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

2ª Noticia: El Mundo, 01 de septiembre de 2000

La peseta sólo convivirá con el euro durante dos meses

La moneda única se implantará en España a partir del 1 de marzo de 2002

EUROPA PRESS

MADRID.- *En un principio, estaba previsto que los españoles tuviéramos seis meses para habituarnos al euro, pero el calendario que ha aprobado hoy el Consejo de Ministros ha reducido el tiempo de convivencia de las dos monedas, lo que dejaría a la peseta fuera de circulación el 1 de marzo del año 2002, siguiendo las recomendaciones del Consejo de Ministros de Economía y Finanzas de la Unión Europea (Ecofin) del 8 de noviembre de 1999.*

El «II Plan Nacional de Transición al Euro: el canje en pesetas» refrendado por el Ejecutivo establece que la peseta y la divisa común convivirán durante dos meses, desde el 1 de enero de 2002 hasta el 28 de febrero del mismo año. La peseta dejará de ser medio de pago de curso legal a partir de esta fecha, pero será canjeable gratuitamente en entidades de crédito y en el Banco de España varios meses después.

Para facilitar la puesta en circulación de la moneda común, la distribución de billetes y monedas denominadas en euros se iniciará a partir del 1 de septiembre de 2001 a bancos, cajas, grandes superficies comerciales y empresas de transporte de fondos.

En diciembre de 2001 el euro llegará al pequeño comercio y al sector de hostelería y restauración a través de las entidades financieras y, en la última quincena del mes será accesible al público en general.

Los particulares dispondrán entonces de la posibilidad de cambiar pequeños paquetes de 43 monedas de diverso valor y por importe de 12,02 euros (2.000 pesetas), aunque su uso como medio de pago en metálico no entra en vigencia hasta el 1 de enero de 2002.

Adaptación de los cajeros automáticos

Para que la entrada en circulación sea efectiva, las entidades financieras tendrán que adaptar su red de cajeros con objeto de que puedan dispensar exclusivamente billetes de 10, 20 y 50 euros a partir de la segunda quincena de enero.

El Plan establece que, «siempre que sea posible», la red de cajeros debería entregar además monedas de 5 euros durante los primeros días de enero de 2002. La retirada de pesetas se inicia desde el 1 de enero de 2002, aunque su vigencia se extenderá durante 60 días más, hasta el 28 de febrero del mismo año.

Elá realizar hasta el 30 de junio de 2002 en las oficinas de cualquier entidad de crédito y del Banco de España y, a partir del 30 de junio, sólo en el banco emisor.

Este «II Plan Nacional de Transición al Euro» fue aprobado ayer por la Comisión Interministerial, que está presidida por el Vicepresidente Segundo y Ministro de Economía y que agrupa a los distintos departamentos ministeriales, las Comunidades Autónomas, a través del Consejo de Política Fiscal y Financiera, y las entidades locales, por medio de la Federación Española de Municipios y Provincias.

En su elaboración ha colaborado además la Comisión Especial Observatorio Consumo-Empresas, en la que están representados todos los agentes implicados en el proceso de transición al euro (administraciones públicas, organizaciones de consumidores, entidades de crédito, empresas, comercio y entidades representativas de colectivos más vulnerables, como la ONCE).

El Gobierno ha explicado que, con el Plan Nacional de Transición al Euro, se pretende «aumentar la información sobre este proceso a los agentes económicos y ciudadanos en general» y «favorecer la programación de las tareas de los distintos agentes implicados, ya sean usuarios, administraciones públicas, Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, Banco de España, entidades de crédito, comercio y hostelería, entre otros».

En este caso, nos encontramos con un artículo con carácter puramente informativo, como la mayoría de artículos de la época en la que la entrada del euro en nuestro país era una realidad inminente.

En el ejemplo se avisa de manera contundente de la reducción del plazo de adaptación a la nueva divisa, que en un principio estaba previsto fuera para seis meses, pero que finalmente, mediante un Decreto del Consejo de Ministros, se redujo a dos. Tras este aviso, reiteran la información básica a modo de manual para los ciudadanos, e indican de nuevo el plazo, dónde pueden cambiar la moneda, con qué coste, y el funcionamiento de los cajeros automáticos durante este período de transición.

Los términos económicos utilizados vuelven a ser correctos y sencillos. La composición de la misma es meramente informativa: nutre de información a la población sin entrar en juicios de valor. En resumen, se puede indicar que tanto los términos como la redacción de este artículo son más que correctos.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

3ª Noticia: El País, 2 de enero de 1999

España se incorpora al euro con el reto de igualar la renta media de la UE

El euro es ya una realidad. La moneda única europea supone para España, que forma parte de los 11 países de la Unión Europea que la han instaurado, el doble reto de igualar la renta media de los países comunitarios y de mejorar el empleo. El vicepresidente segundo y ministro de Economía, Rodrigo Rato, ha destacado el papel decisivo que va a tener el euro para lograr ambos objetivos. La nueva moneda equivale a 166,386 pesetas: una cotización que ya no cambiará y que apenas modificará los usos cotidianos de los ciudadanos, ya que las monedas de los 11 países que integran el euro seguirán siendo de curso legal hasta el año 2002.

Aunque no afecte a las operaciones domésticas, desde el próximo lunes los ciudadanos de los 11 países de la UE que integran el euro podrán comprar o emitir deuda en euros, pagar sus impuestos, redenominar el capital social de las sociedades en la nueva divisa... Las acciones de las bolsas también cotizarán en euros. Pero habrá 36 meses para adaptarse a la nueva moneda y

familiarizarse con su equivalencia. En enero del 2002 ya circularán los nuevos billetes y monedas, y durante un periodo que no pasará de seis meses (como mucho, hasta julio de ese año), los euros convivirán con las divisas nacionales. La nueva moneda quedó instituida el último día de 1998 en una ceremonia sobria en la que participaron los ministros de Finanzas de los 11 países que forman el euro (todos los de la UE menos el Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Grecia). Para la dracma griega y la corona sueca, que formaban parte del Sistema Monetario Europeo (SME), se ha establecido un SME-bis, que se cruzará con el euro. El euro, que representa a casi 300 millones de europeos, competirá con el dólar y el yen. El cambio inicial es de 1,0905 dólares y 132 yenes por euro. La moneda única cotizará por primera vez en los mercados el próximo lunes.

En este caso, la noticia explica la finalidad de la incorporación de España a los países con euro y expone que el hecho de utilizar esta divisa común, va a permitir a nuestro país igualar la renta media de la Unión Europea y una mejora en el empleo.

El texto tiene un carácter muy optimista ante la incertidumbre que reinaba en España en la época de incorporación a esta nueva moneda, y se ocupa de enumerar los beneficios que este acontecimiento reportará a la sociedad española. Lo que demuestra la implicación del redactor favoreciendo su comprensión.

Utiliza términos económicos variados, en concreto *renta media*, *cotización*, *acciones* y *divisas nacionales*. El uso de conceptos económicos sencillos, favorece su lectura. Al no ser muy especializados, ya que lo que busca es informar ante la llegada de la nueva moneda, no es necesario tener conocimientos avanzados en materia económica.

Así mismo, la composición en conjunto del artículo, que sumado a lo expuesto en los párrafos anteriores, hace que este sea un ejemplo de cómo debe ser redactada una noticia económica.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

3.3. 3ª Etapa: Pre-crisis. Valoraciones macroeconómicas y mercado de la vivienda

1ª Noticia: El Mundo, 25 de febrero de 2004

La economía española creció un 2,4% en 2003, cuatro décimas más que el año anterior

AGENCIAS

La economía española creció un 2,4% en 2003, cuatro décimas más que en el año anterior, tras aumentar un 2,7% en el cuarto trimestre, según datos de Contabilidad Nacional hechos públicos por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

De esta manera, se mantiene el proceso de aceleración económica iniciado en el cuarto trimestre de 2002, y el PIB español crece una décima por encima de la última previsión oficial del Gobierno (2,3%) y y dos puntos más que la media de la zona euro (0,4%).

El incremento del PIB en el conjunto del pasado año fue resultado de un crecimiento del 2,2% en el primer trimestre, del 2,3% en el segundo, del 2,4% en el tercero y del 2,7% en el cuarto.

En 2003, la demanda interna aumentó en ocho décimas su contribución al crecimiento global (3,4 puntos frente a 2,6 en el año anterior), como consecuencia de la recuperación tanto del consumo como de la inversión.

Por su parte, el sector exterior aumentó su contribución negativa, que pasó del -0,6% en 2002 a -1% en 2003. Este comportamiento se debe al menor crecimiento de las exportaciones (del 0 al 4%) en relación con el de las importaciones (del 1,8% al 6,7%).

Como consecuencia de esta mayor aportación negativa del sector exterior al PIB, la economía española empeoró su situación financiera frente al resto del mundo, al presentar una necesidad de financiación de casi 15.000 millones de euros, frente a 11.000 millones de 2002.

Aumento del consumo

El gasto en consumo final de los hogares experimentó una variación en 2003 del 3%, cuatro décimas más que en 2002. El INE destacó que, si bien la apreciación del entorno económico por parte de los hogares no mejoró, el incremento de su renta disponible proveniente del aumento del empleo permitió un volumen de gasto de las familias estabilizado durante todo el año alrededor del 3 %, sin reducir su tasa de ahorro (en torno al 10,5% de su renta disponible).

No obstante, resaltó el importante crecimiento en la compra de vehículos (3,7% frente a un descenso del 7% en 2002) y el consumo de energía eléctrica como consecuencia de la ola de calor del verano.

Por su parte, el gasto de las Administraciones Públicas volvió a aumentar su ritmo de avance en 2003, con un crecimiento del 4,6% frente al 4,4% de 2002, principalmente, según el INE, al incremento de la remuneración de los asalariados públicos.

Por otro lado, la formación bruta de capital fijo experimentó en 2003 un incremento del 3%, dos puntos superiores al del ejercicio anterior (1%). Para el organismo estadístico, la recuperación de este agregado obedece fundamentalmente al mejor tono mostrado por la demanda de bienes de equipo, cuyo crecimiento vuelve a ser positivo (1,9% frente a -5,4% de 2002).

Asimismo, la inversión en construcción se desaceleró, aunque mantuvo un importante ritmo de crecimiento (pasó del 4,2% al 3,7%) y la inversión en otros productos aumentó dos décimas, hasta el 2,8%.

Recuperación de la industria

Por el lado de la oferta, destacó la recuperación de las ramas industriales, que crecieron un 1,3% (seis décimas más que en 2002), mientras que se desaceleraron el resto: construcción, ocho décimas, hasta el 3,6%; agricultura y pesca, tres décimas, hasta el 0,7%; y servicios de mercado, otras tres décimas, hasta el 1,8%.

El crecimiento de la economía en 2003 permitió aumentar un 1,8% el número de puestos de trabajo a tiempo completo, tres décimas más que en el año precedente. En términos absolutos, se crearon 290.000 empleos netos.

El INE afirma que resultó especialmente notable la evolución del empleo en la construcción (4,5%) y servicios (3,4%), mientras que se destruyeron puestos de trabajo en industria (-1,1%) y agricultura y pesca (-2,8%). El crecimiento del empleo asalariado aumentó en cuatro décimas en 2003, hasta el 2,4%, y la productividad aparente del trabajo se aceleró una décima, pasando del 0,5% al 0,6%.

Finalmente, en términos nominales, el PIB registró un crecimiento del 6,7% en 2003, una décima más que en 2002. El deflactor implícito de la economía creció a una tasa del 4,2%, dos décimas menos que en el ejercicio precedente.

Cuarto trimestre

En el cuarto trimestre, la demanda interna experimentó una aportación menos expansiva (3,1 puntos, frente a 3,7 en el tercer trimestre) por el menor impulso de la inversión, mientras que la demanda externa contribuyó de manera menos negativa (-0,4 frente a -1,3 puntos) por la mayor desaceleración de las importaciones (2,7% frente al 5,9% anterior) que de las exportaciones (1,8% frente a 2,2%).

El consumo privado creció un 3%, una décima menos que en el trimestre precedente, y el de las Administraciones Públicas se mantuvo en el 4,8%.

La formación bruta de capital fijo mostró en el cuarto trimestre un crecimiento del 2,5%, medio punto menos que en el periodo precedente, como consecuencia de la contracción de la inversión en bienes de equipo (0,1% frente al 1,2%) y a la ligera desaceleración de la construcción (del 3,8% al 3,6%).

En cuanto a la oferta, en el cuarto trimestre se produjo una aceleración en las ramas agraria y pesquera (pasaron del 0,9% al 4,2%), industriales (del 0,2 al 0,7%) y servicios de mercado (del 2,2 al 2,4%), y una ralentización de tres décimas en construcción, hasta el 3,5%.

Por último, el empleo mantuvo la pauta de aceleración al crecer un 2,1%, dos décimas más que en el tercer trimestre, lo que supone un aumento de 339.000 empleos netos.

Este ejemplo muestra a grandes rasgos cómo se centra la prensa generalista en dar la información. Simplemente plasma una nota de prensa del I.N.E. y sin explicar ningún tipo de dato o siglas, procede a complementar la noticia con porcentajes de crecimiento o decrecimiento sin desarrollarlos.

El artículo carece de la definición de la balanza de pagos que, siendo aclarada, se podría reorganizar toda la información económica del artículo. Hablan de las exportaciones e importaciones y se dedica a hacer una compensación simple como si fuera una resta.

Aunque los datos macroeconómicos son correctos, el redactor demuestra no tener conocimientos mínimos económicos al exponer todos por igual: aúna el consumo de energía con la venta de coches para pasar al siguiente párrafo al mercado laboral indicando qué sectores subieron y bajaron. Es un popurrí de conceptos no explicados que convierten la noticia en un extracto de difícil comprensión.

Cabe destacar como ejemplos, volviendo a matizar la idea general de exposición de datos sin tener conocimiento de ello, la utilización de los términos *formación bruta de capital fijo*, *deflactor implícito* o el término *oferta* sin ningún tipo de acompañamiento que permita su clarificación.

Texto plano, con un par de conceptos vagos. Pese a ofrecer datos económicos, se puede resaltar cómo este tipo de artículos es un ejemplo claro de cómo no debe ser redactada una noticia de esta índole. Su composición permite una lectura pero su interpretación, al tener un carácter meramente informativo, impide una comprensión correcta de la información expuesta.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | | X |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

2ª Noticia: El País, 15 de febrero de 2006

La economía española creció un 3,4% en 2005, casi el triple que la zona euro

Alemania se estanca en el último trimestre y registra un avance anual del 0,9%

LUCÍA ABELLÁN / CECILIA FLETA

MADRID / BERLÍN 15 FEB 2006

La economía española se desmarcó el año pasado de la atonía mostrada por la zona euro. El producto interior bruto (PIB) creció una media del 3,4%, casi el triple que los países que comparten la moneda europea, que avanzaron un 1,3%. El crecimiento español, el mejor desde 2001, se ha logrado gracias a un menor impulso de la demanda nacional compensado por una mejora del sector exterior. Entretanto, Alemania, considerada la locomotora de Europa, avanzó apenas un 0,9% anual y permaneció estancada en el último trimestre del año respecto al anterior.

España crece por encima de la media europea, según la información avanzada ayer por el Instituto Nacional de Estadística (INE). El buen dato de 2005 no es, sin embargo, el más brillante de la zona euro. La mejor cifra corresponde a Irlanda, que avanzó un 4,4%, seguida de Luxemburgo (4,2%) y Grecia, con un 3,5%. De momento, son datos provisionales. España ofrecerá los definitivos el próximo día 22.

Se trata del mejor dato de crecimiento anual desde el año 2001 (entonces fue el 3,5%) y representa tres décimas más que el de 2004. El 1,3% de la zona euro, sin embargo, implica un importante deterioro respecto del 2,1% del año anterior. En la Unión Europea, el crecimiento resultó algo más elevado que en la zona euro (1,6% anual) debido a la pujanza de los nuevos países miembros.

A la espera de conocer más detalles sobre la composición del crecimiento español, el INE avanza que ese 3,4% proviene de "una contribución menos expansiva de la demanda nacional, totalmente compensada por la aportación menos negativa del sector exterior". Este análisis implica que se ha producido una cierta desaceleración en los dos grandes motores de la economía española, el consumo y la inversión (especialmente en construcción) acompañada de un acortamiento de la brecha que separa las importaciones de las exportaciones.

El año pasado, el consumo y la inversión aportaron 4,7 puntos de crecimiento a la economía, mientras la demanda exterior restó 1,6 de media. De cumplirse el avance del INE, ambas cifras resultarán más bajas en 2005.

Entre septiembre y diciembre, el crecimiento fue incluso mejor que la media. La economía avanzó un 0,9% respecto al trimestre anterior y un 3,5% respecto al último tramo de 2004.

Dato decepcionante

Para el vicepresidente y ministro de Economía, Pedro Solbes, los datos apuntan a que se ha producido un "reequilibrio" entre la demanda nacional y la exterior. La economía española presenta un crecimiento "muy positivo", según el ministro. Muy diferente resulta la valoración sobre los datos europeos. El comisario de Asuntos Económicos de la UE, Joaquín Almunia, consideró "un poco decepcionantes" los resultados de 2005.

Entre los países con un crecimiento más anquilosado se sitúa Alemania, que avanzó un 0,9% de media anual, casi la mitad que en 2004. El país, además, se estancó en el último trimestre respecto al anterior, según informó ayer la Oficina Federal de Estadísticas en Wiesbaden. Alemania dejó de crecer después de avanzar un 0,6%, 0,3% y 0,6% en los tres primeros trimestres respectivamente. El retroceso del consumo, tanto público como privado, contrarrestó los avances registrados por la inversión, especialmente en construcción.

El estado de ánimo de la economía alemana es, sin embargo, muy optimista, como reflejan las previsiones de crecimiento de la Cámara de Comercio e Industria, revisadas ayer al alza del 1,5% al 2%. Mientras que el Gobierno realizó un cauteloso pronóstico del 1,4%, la mayoría de los institutos económicos y los bancos han publicado expectativas de crecimiento que van desde el 1,5% al 2%.

Y es que la diferencia entre el crecimiento anual de 2005 y el de 2004 (1,6%) se debe más a efectos de calendario (menos días laborales en 2005) que a un menor impulso económico en el último año. La Oficina Federal de Estadísticas presentará los datos definitivos el próximo 22 de febrero.

La mayor parte de la expansión del PIB alemán en 2005 se debió a las exportaciones. Alemania alcanzó en 2005 un nuevo récord de exportaciones que podría hacer que el país centroeuropeo se mantenga como primer exportador de bienes del mundo, título que ya ostentó en 2004. Las exportaciones alemanas aumentaron un 7,5% respecto a 2004 y alcanzaron un valor de 786.100 millones de euros, mientras que las importaciones aumentaron un 8,7% para situarse en 625.600 millones de euros, según informó la Oficina de Estadística la semana pasada.

Este segundo ejemplo se lee de mejor forma si es comparado con el primer caso. Nos encontramos con una noticia bien redactada, en la que se explican términos y son relacionados de forma correcta. Además, está acompañada con juicios de valor que ayudan a comprender la situación macroeconómica del país.

El uso de la terminología y del porcentaje, a pesar de ser recurrente como en el ejemplo anterior, son formulados adecuadamente. En todo momento el periodista demuestra que utiliza estos datos de manera cotidiana transmitiendo un mensaje claro y conciso.

Esta idea se ve reflejada con los aportes que da tanto Pedro Solbes, el que fuera Ministro de Economía, con las valoraciones de Joaquín Almunia, comisario de Asuntos Económicos de la Unión Europea.

Así mismo, la explicación en el último párrafo respecto a que el calendario laboral es el causante de una mejora en el crecimiento anual, es la guinda una noticia bien redactada, utilizando los términos correctamente, atrapando al lector desde el primer momento y facilitando su comprensión.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

3ª Noticia: La Vanguardia, 1 de abril de 2007

¿Sabe lo que es un crédito subprime'?

Víctor Alvargonzález - Director General de Profim

La realidad es que el sector inmobiliario está perdiendo fuerza en algunos países, sobre todo en EE. UU.

Hay que estar vigilantes, España es hoy un auténtico 'hedge fund' inmobiliario

¡Hay que ver las cosas que se aprenden a poco que uno se adentre en los mercados financieros! Quien le iba a decir a la mayoría de los inversores -y a muchos expertos -que iban a saber lo que eran los créditos subprime, y que estos serían capaces de frenar una tendencia bursátil alcista. Pues bien, resulta que en EE. UU. se les llama así a los créditos que se conceden al sector de la población que ofrece menos garantías a la hora de cumplir con el pago de principal e intereses. Así que, si te miran mal a la hora de entrar en un banco, es que tienes pinta de subprime, que suena como si pertenecieras a la parte inferior de la cadena alimenticia.

Aprendido el concepto, muchos inversores se preguntarán hasta qué punto el aumento de la morosidad entre los más débiles de la cadena financiera puede ser algo que afecte a sus inversiones. Los más avezados se preguntan si, dado que se habla de créditos hipotecarios, no será una señal de que algo podría cambiar en el país de las maravillas, o sea, en el mercado inmobiliario español. Evidentemente no hay una relación directa causa efecto, pero sí un toque de atención. La realidad es que el sector inmobiliario está perdiendo fuerza en algunos países, con especial incidencia en los EE. UU. Los precios no caen de forma dramática, pero están bajando. La venta de viviendas nuevas se ralentiza y resulta que ahora hay más gente - que lo son, aunque sean subprime-que está teniendo problemas para cumplir con sus obligaciones hipotecarias. Y qué duda cabe de que a partir de ahora los bancos estadounidenses van a ser algo más exigentes a la hora de conceder préstamos hipotecarios.

Y en España ¿podrían verse afectadas las compañías que cotizan en bolsa? Yo creo que, como mínimo, hay que vigilar su evolución. España es un auténtico hedge fund inmobiliario. Son muchos los ahorradores particulares que han pedido créditos hipotecarios para unirlos a sus ahorros y, con el conjunto, adquirir pisos no como vivienda habitual, sino como inversión, en este caso apalancada (a crédito). ¿Qué puede pasar el día en que esas viviendas, que normalmente están desocupadas y por lo tanto no generan ningún tipo de renta, resulten una carga por el pago de intereses a la vez que su valor de mercado ya no sube como antes? Y si en algún momento la economía española pierde vigor y hay gente que tiene que utilizar sus ahorros para vivir, ahorros que se encuentran en viviendas pagadas sólo a medias, ¿no venderán esos pisos como si les quemaran en las manos?

Mi impresión es que el grado de especulación que hay en el mercado inmobiliario español -al que se han apuntado ahorradores que antes sólo invertían en depósitos -representa un riesgo para las inmobiliarias que cotizan en bolsa. Y no me refiero a un crash bursátil de estas compañías, sino a que su capacidad de seguir subiendo podría verse afectada, simplemente porque no les queda nada que descontar. Las luchas entre los muy ricos por el control de las inmobiliarias era el soporte que le quedaba al sector para seguir subiendo en bolsa, y en ese juego ya hay ganadores (o perdedores, según lo que hayan pagado por ganar).

Para finalizar, les cuento una anécdota absolutamente real. Hace poco una persona que jamás había invertido en nada ni conocía el mercado inmobiliario, me preguntó qué me parecía la propuesta de su vecina para "comprar un piso a crédito y luego darle el pase". Le respondí que acababa de darme la señal definitiva para dejar de recomendar la inversión en el sector inmobiliario.

Este artículo de opinión, realizado por Víctor Alvargonzalez, que alertó en 2007 de la crisis que estallaría en el país durante el 2008, es un raro ejemplar. Explica qué son los hedge funds y cómo funcionan en el mercado financiero.

Con sólo un par de términos económicos bien escogidos y mejor desarrollados (*hedge funds, crabs bursatil, subprime e inversión apalancada*) elabora un artículo que, en definitiva, permite entender que no es buen momento para la inversión inmobiliaria y su porqué.

Destaca la claridad informativa, bien referenciada, que refuerza el mensaje quiere transmitir. Incluso se permite realizar una analogía con la famosa frase atribuida a J.D Rockefeller: “cuando mi limpiabotas invierte en Bolsa, yo lo vendo todo”.

Sin duda alguna esta reseña debe ser considerada como ejemplo tanto por cabeceras nacionales como de prensa especializada para atraer al público objetivo. Aúna conocimientos tanto económicos como de redacción.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

4ª Noticia: El Mundo, 22 de diciembre de 2006

¿Es un buen momento para comprar casa?

M. B. / B. M. / J. G.

El año 2006 termina con cambios en el sector. Los últimos datos disponibles muestran una ligera desaceleración en el incremento de los precios de la vivienda y algunos expertos vaticinan un agotamiento del mercado durante el próximo año.

Ante tales expectativas cabe preguntarse si el final de año es un buen momento para comprar casa o si es preferible esperar para ver cómo evolucionan los precios y la demanda durante el ejercicio que viene.

Las recomendaciones desde el sector apuntan a no demorar en exceso la compra de una vivienda, independientemente del momento en que ésta se vaya a hacer. Sin embargo, las circunstancias concretas de esta época, teniendo en cuenta el constante proceso de desaceleración, sugieren al menos un periodo de reflexión antes de realizar un gran desembolso.

Determinar si es buen momento para comprar una vivienda dependerá de si se trata de una estrategia de inversión o para utilizar la casa para habitarla. En el primer caso, en opinión de los expertos consultados, es aconsejable no retrasarse mucho ya que los precios seguirán aumentando aunque en niveles más bajos que hasta ahora. En cualquier caso parece que la rentabilidad del mercado todavía goza de buena salud.

Si por el contrario se trata de comprar una casa por necesidad, en la decisión se ha de tener en cuenta la situación financiera de cada familia. Por un lado habrá que valorar si se puede esperar un tiempo prudencial para comprobar si los precios responden a una previsible desaceleración. Por otro, habrá que darse prisa y comprar antes de que finalice el año para poder aplicar exenciones fiscales por reinversión.

PEDRO JUEZ MARTEL (Profesor titular de Economía Aplicada de la UNED.)

«Comprar casa en unas ciudades es más difícil que en otras. En concreto en Madrid, de 2002 a 2005, los precios aumentaron un 47% y en el último trimestre de 2006 el precio medio se ha situado muy próximo a los 4.000 euros/m2. En este precio el mercado empieza a dar signos claros de agotamiento. La subida acumulada de los tres primeros trimestres de este año, que ha sido sólo del 4,1%, y la tendencia de los últimos trimestres ponen de manifiesto que la demanda se está ralentizando y hacen por ello poco aconsejable la inversión en vivienda en esta ciudad.

Por el contrario no en todas las ciudades la situación es la misma. Por ejemplo en Valencia el precio medio se sitúa en 2.350 euros/m² y la demanda sigue observándose claramente fuerte. El dato acumulado de subida de los tres primeros trimestres de este año es del 16% y la tendencia sigue siendo alcista. En resumen, podría decirse que en determinados lugares las perspectivas de subida de precio muestran una patente debilidad mientras que en otros, que parten de precios más bajos, parece existir aún recorrido para un incremento de precios a medio plazo».

JOSÉ MANUEL LUQUE (Profesor de Negociación de la Cátedra Inmobiliaria del IPE.)

«Que la compra de una casa hoy se haga sólo en función de expectativas y no de realidades, de necesidades concretas, marcará también puntos de vista distintos.

Pero hay algo que es evidente. La producción de viviendas en curso junto a las acabadas está produciendo un aumento de 'stock' superior al ritmo de compra de la demanda actual. Es por ello que ni el cambio de tendencia de los tipos de interés ni los aumentos de plazo e implantación del método americano en la amortización de los préstamos hipotecarios consigue aumentar la capacidad de pago mensual.

Y es que la conjunción de ciertas variables económicas con las circunstancias concretas de mercado de determinados territorios y tipos de producto ha acabado con las alegrías inversoras de quienes operaban en el sector al albor de rápidas y jugosas plusvalías. Quien tenga que adquirir una vivienda para ser 'consumidor', para ser usuario de la misma, lo hará en función de sus capacidades y de su propio árbol de decisión de compra que será lo que, más allá de la coyuntura de un momento, limitará o no su accesibilidad a la misma».

PALOMA TALTAVULL (Directora de Estudios Inmobiliarios de la Universidad de Alicante.)

«Los precios de la vivienda crecen a una velocidad menor, pero siguen aumentando: un 8% en el último trimestre, es decir, casi cinco puntos por encima de la inflación. En términos reales, esto significa que las ganancias de capital derivadas de la posesión de una vivienda se sitúan en torno al 4%-5%, unas cifras en la línea de la rentabilidad media que en estos momentos ofrece la Bolsa.

Los que comprenden por inversión saben que los precios seguirán aumentando, aunque se desaceleren, y comprarán pronto. Para los que quieran acceder a su primera casa, los precios siguen estando altos y su decisión dependerá de su capacidad de pago. No es probable que se produzca un hundimiento de los precios, es decir, que caigan, que sería una razón para aplazar la compra.

La experiencia sobre caídas reales en los precios que están documentadas se producen entre 1981-83, en los que la situación en España era de fuerte crisis económica y financiera, y entre 1992-93, cuando la recesión hizo caer los precios alrededor de un 3% de media durante seis trimestres. Pero ahora no hay ningún indicador de que estas circunstancias se vayan a repetir».

YOLANDA LOZANO (Subdirectora de CB Richard Ellis Valencia.)

«Con carácter general, y a excepción de contadas ocasiones, en el sector residencial no suele ser demasiado recomendable dejar pasar el tiempo y retrasar la adquisición de una vivienda. Ha sido así en los últimos años y va a seguir siéndolo en los próximos. Quienes hayan vendido una casa a lo largo del año deberían comprar urgentemente otra vivienda de aquí a final de 2006 para aplicarse exenciones fiscales por reinversión; si no, podrían hacer frente a plusvalías considerables.

Conviene tener presente, por tanto, que en las zonas más consolidadas de las grandes ciudades los precios residenciales van a seguir subiendo, de manera que no convendría dilatar mucho la decisión de compra.

No obstante, quizá sí convenga mantenerse a la expectativa en determinadas zonas urbanas en las que últimamente ha habido un elevado volumen de compras fundamentadas únicamente por la inversión. Pero, en estos casos más que esperar porque sí, lo recomendable sería estar atentos a las

oportunidades que puedan plantearse en el mercado y actuar cuando la rentabilidad esté asegurada».

JOSÉ MANUEL GALINDO (*Secretario general de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima).*)

«La adquisición de una casa tiene dos componentes: bien de uso e inversión. En el primer caso, siempre es un buen momento para comprar porque se hace por necesidad y, simplemente, hay que elegir bien.

Los tipos de interés por debajo del 4% todavía son muy razonables. Hay que tener memoria histórica y recordar que en los años 93-94 estaban en torno al 15%. En estos momentos no son un elemento disuasorio para la compra, aunque hay que ver las distintas ofertas de hipotecas y elegir la más adecuada al perfil de cada uno.

En el caso de la vivienda como inversión, sigue habiendo oportunidades, pero ahora hay que ser más selectivo y elegir mejor. El factor de la localización es el que más influye en el precio: una casa bien situada es más cara, pero, lógicamente, se va a revalorizar con seguridad. También son importantes las dotaciones y los servicios o bien la expectativa de que pueda tenerlos en un futuro.

Otro criterio puede ser buscar en localizaciones donde no haya subido tanto el precio y, por lo tanto, todavía tenga recorrido».

El ejemplo que se va a proceder a analizar nos muestra un texto con una terminología correcta: *demanda acumulada, inflación, tipos de interés...* conceptos sencillos que son fáciles de entender y que permiten al lector seguir la noticia sin dificultades.

Si nos centramos en el desarrollo de la noticia, estos términos son presentados por declaraciones de expertos por lo que, tal y como se espera, son expuestos y planteados adecuadamente. Permite la lectura de la misma de forma sencilla y en la que no es necesario poseer grandes conocimientos que impidan su comprensión.

Al ser una pieza informativa como tal, nos encontramos ante opiniones de profesores y líderes de opinión en sus respectivas áreas. El redactor simplemente se decanta por describir la realidad económica actual respecto a la situación de la vivienda.

Respecto a valorar si la publicación está en el medio adecuado, se observa que a pesar de estar dentro de la cabecera de *El Mundo*, esta aparece dentro del suplemento “*Su vivienda*”. Por lo tanto, está dirigido a un público determinado. Se puede considerar que el lector posee ciertos conocimientos económicos que le permiten una comprensión del mismo diferenciándose del usuario medio.

| | | |
|--|---------------|----|
| ¿Prensa generalista o especializada? | Especializada | |
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

5ª noticia: El Periódico de Aragón, 26 de octubre de 2007

La vivienda nueva en Aragón subió en el 2006 el triple que en España

La comunidad fue la cuarta más cara con un precio medio por inmueble de 2.095 € por metro cuadrado. Pese a todo, la compra de pisos libres durante el tercer trimestre del 2007 se ha abaratado un 1,7

R. L. / EL PERIÓDICO 26/10/2007

La subida del precio de la vivienda nueva en Aragón triplicó durante el año 2006 al de la media española. Concretamente, el incremento en la comunidad se situó en el 18,5%, mientras que en el promedio del país se fijó en el 5,9%. Los datos de los pisos de segunda mano no fueron mucho mejores, ya que el aumento de los precios fue todavía mayor, situándose en el 27,5%, frente al 14,9% registrado en el conjunto de España. Con estas cifras, no es de extrañar que Aragón se haya situado a la cabeza de las comunidades autónomas con mayores subidas en el coste de los inmuebles, con un incremento del 22,4%, superando ampliamente la media nacional, que ha sido del 10,9%.

Así se desprende del informe Mercado Inmobiliario de Aragón 2006, elaborado por el Servicio de Estudios de Caja Inmaculada (CAI), que indica que con estos aumentos, el precio medio de la vivienda en Aragón (nueva y usada) se situó al cierre del ejercicio en 2.095 euros por metro cuadrado, 156 euros por encima de la media española. Unas cifras que hacen que Aragón sea la cuarta comunidad española con las tarifas más altas, solo superada por el País Vasco (3.006 euros por metro cuadrado), Cataluña (2.935 euros) y Madrid (2.887 euros).

Sin embargo, los últimos datos oficiales del Ministerio de Vivienda, correspondientes al tercer trimestre del 2007, reflejan una caída de los precios en Aragón. Así, respecto al segundo trimestre del año, el precio medio de la vivienda libre en la comunidad se abarató el 1,7%, mientras que en el conjunto del país subió el 0,3%. Según los datos del Ministerio, Zaragoza fue la segunda provincia española, por detrás de Navarra, donde más bajó el precio de la vivienda libre, un 2,4%, mientras que Huesca y Teruel registraron alzas del 0,9 y el 1%. Estos resultados permiten prever que para el 2007 la tasa de crecimiento del precio de los pisos en Aragón se sitúe muy por debajo del 10%.

EN ZARAGOZA SUBE MÁS Zaragoza es la ciudad aragonesa donde más se incrementó en el 2006 el precio de la vivienda y lo hizo en un 25,7%, con lo que alcanzó un precio medio de 2.732 euros el metro cuadrado. En las otras dos capitales también se ha registrado un importante aumento, del 18,9% en Huesca y del 13,9% en Teruel, alcanzando así un precio por metro cuadrado de 1.755 y 1.506 euros, respectivamente.

El informe cifra en 23.708 las compraventas de viviendas realizadas en Aragón durante el año pasado, de las cuales casi el 60% corresponden a vivienda usada. Dos tercios de las compraventas realizadas en Aragón (el 66,7%) se ha realizado en la provincia de Zaragoza, pero, en relación con la población, es Huesca la que refleja más actividad inmobiliaria. No en vano, esta provincia registró 27,3 compraventas de viviendas por cada 1.000 habitantes, diez más que en Zaragoza (17,3) y el doble que en la provincia de Teruel (13,6). El mayor peso que en la provincia oscense tienen las segundas residencias es la causa principal de este liderazgo.

Los municipios del entorno de Zaragoza son los que han contado con mayor grado de expansión inmobiliaria en los últimos años: en la mayoría de ellos, la vivienda nueva supone más del 70% de las compraventas registradas. Entre estas localidades, Cuarte de Huerva es la que presenta un mayor precio medio (2.590 euros por metro cuadrado).

Continuando con el mercado inmobiliario, en este quinto ejemplo, observamos una noticia cargada de porcentajes. El uso de la terminología empleada vuelve a ser el correcto: muestra el aumento de precios de los tipos de vivienda, lo que no entraña ninguna dificultad a la hora de su redacción.

Objetivamente el texto está correctamente expuesto y en líneas generales tiene sintonía con los términos utilizados. No obstante, incurre en una confusión en el tercer párrafo: da cifras que reflejan el aumento de la vivienda y al mismo tiempo cita a un organismo público que indica lo contrario.

Sin embargo, el uso reiterado de porcentajes fomenta que la noticia decaiga en su afán de informar económicamente. Este abuso dificulta su lectura y comprensión. Se necesita leerlo varias veces para poder llegar a una conclusión clara.

El exceso de este recurso afecta, en gran medida, el contenido de la misma. Es necesario cuestionarse si esta pieza es adecuada para la prensa generalista o debe ser publicada en otro soporte más específico.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista / Regionalista | |
|--|----------------------------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

6ª Noticia: El Economista, 19 de enero de 2007

El precio de la vivienda subió el 9,1% en 2006, 3,7 puntos menos que en 2005

19/01/2007

MADRID, 19 ene (EFECOM).- *El precio de la vivienda libre en España subió el 9,1 por ciento en 2006, lo que supone una desaceleración de 3,7 puntos respecto al ejercicio anterior, y la menor tasa de crecimiento desde el año 2000, según datos del Ministerio de Vivienda.*

Respecto al tercer trimestre de 2006, el encarecimiento de la vivienda se redujo en siete décimas, lo que confirma la tendencia de desaceleración del mercado.

De esta manera, el precio medio de la vivienda libre en España se situó al cierre del año en 1.990,5 euros por metro cuadrado.

No obstante, se mantienen grandes diferencias entre las capitales de provincia más caras -San Sebastián y Madrid, con 4.170 y 3.728,4 euros, respectivamente-, y las de precios más moderados -Lugo y Orense, con 1.130,3 y 1.360,6 euros, respectivamente-.

La desaceleración del mercado se tradujo en caídas de precios en cinco provincias españolas durante el último trimestre del ejercicio.

Así, el precio de la vivienda libre descendió en La Rioja (-1,8 por ciento), Guipúzcoa (-1,2 por ciento), Álava (-1,1 por ciento), Zamora (-1 por ciento), y Orense (-0,2 por ciento).

En el conjunto del año, los mayores encarecimientos se produjeron en Lugo, Melilla y A Coruña, con alzas del 18,5; el 16,2, y el 15 por ciento, respectivamente; también destacaron las subidas de Córdoba (14,9 por ciento), Palencia (14,2 por ciento), Tarragona (14,1 por ciento), y Zaragoza (13,8 por ciento).

La moderación de precios se impuso especialmente en Cáceres (3,3 por ciento), Álava (3,4 por ciento), Alicante (5,1 por ciento), Santa Cruz de Tenerife (5,6 por ciento), Madrid, (6,1 por ciento), Cuenca (6,2 por ciento), y Huesca (6,3 por ciento).

El precio de la vivienda libre usada (con más de dos años de antigüedad) continuó con la tendencia de desaceleración y el pasado año subió el 8,6 por ciento, casi trece puntos menos que a finales de 2003, mientras que la de nueva construcción se encareció a una tasa interanual del 9,6 por ciento, al mismo ritmo que en 1999.

Por su parte, la vivienda protegida se encareció en 2006 una media del 7,5 por ciento, con una variación trimestral del 1,5 por ciento.

Durante la presentación de las estadísticas, el director general de Arquitectura y Política de Vivienda, Rafael Pacheco, resaltó el récord de viviendas protegidas iniciadas, con un total de 91.327 entre septiembre de 2005 y el mismo mes del pasado año.

En el tercer trimestre de 2006 se iniciaron 18.417 viviendas protegidas, el 24,1 por ciento más en tasa interanual, y se finalizó la construcción de un total de 13.130.

Del total de viviendas protegidas iniciadas, el 75,9 por ciento corresponden al régimen de propiedad, el 22,6 por ciento son en alquiler, y el 1,5 por ciento fueron autopromovidas.

Así mismo, entre las estadísticas del Ministerio destaca la caída del número de transacciones inmobiliarias.

En concreto, en el tercer trimestre del ejercicio se registraron 221.610 transacciones inmobiliarias, lo que representa un descenso del 12 por ciento respecto a las contabilizadas entre los meses abril y junio, y un claro signo de la desaceleración del mercado, según Pacheco.

Asimismo, las transacciones de suelo se redujeron el 30,7 por ciento en términos interanuales, hasta 12.489 en el tercer trimestre.

El valor de las transacciones de suelo ascendió entre los meses de julio y septiembre a 3.371,9 millones de euros, el 43 por ciento menos respecto al tercer trimestre de 2005, mientras que el número de metros cuadrados transmitidos fue de 16,4 millones, el 36 por ciento menos.

El precio medio del suelo urbano, un activo que representa entre el 40 y el 60 por ciento del valor final de una vivienda, aumentó en septiembre a una tasa interanual del 3,7 por ciento, hasta 273,7 euros.

El suelo más caro es el de Madrid (1.251 euros por metro cuadrado), Barcelona (1.241,3 euros), Alicante (990,7 euros), San Sebastián (857,7 euros), y Álava (783,4 euros), mientras que el más asequible es el de Extremadura y Galicia.

Artículo publicado en prensa especializada que detalla el aumento del precio de la vivienda. Semejante al expuesto en el 5º ejemplo de este periodo.

Al igual que ocurre con la noticia anterior, objetivamente tanto los términos utilizados como su contexto son correctos.

Se recurre al exceso del uso de los porcentajes complicando su comprensión. Prácticamente fomenta la lectura del titular y poco más.

Sin embargo, la diferencia fundamental radica en la cabecera del periodico. Mientras que en el anterior ejemplo se caracteriza por ser de tirada regionalista, en este caso se publica en *Expansión*. Sus lectores acuden con un conocimiento previamente adquirido, por lo que es el medio idóneo para este tipo de noticias.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Especializada | |
|--|---------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

3.4. 4ª Etapa: Cae la economía. Buen momento para comprar una vivienda.

1ª Noticia: El Mundo, 31 de diciembre de 2012

La prima de riesgo cierra 2012 por debajo de los 400 puntos tras un año de vértigo

Efe | MADRID

La prima de riesgo de España, que mide el grado de confianza de los inversores hacia el país al mostrar la diferencia entre los intereses que se pagan por la deuda alemana y la española, ha cerrado la última sesión del mercado de deuda del año por debajo de los 400 puntos básicos, en 395,3.

El diferencial entre el bono español a diez años y el alemán del mismo plazo apenas se movía a lo largo de la jornada, y ha oscilado entre un mínimo diario de 392,7 puntos básicos y los 395 en los que ha concluido la sesión, más corta de lo habitual.

El rendimiento del bono español a diez años repuntaba ligeramente hasta el 5,199%, en tanto que la rentabilidad del bono germano del mismo plazo se situaba en el 1,316%.

El riesgo país de España llegó a tocar en julio de este año máximos desde la creación del euro, 658 puntos básicos, y el interés del bono español de referencia alcanzaba el 7,51%, lo que provocó que se comenzara a hablar de un posible rescate europeo para la economía española.

En febrero fue cuando se marcó el mínimo del año, con 299,8 puntos básicos.

Al rescate de la deuda soberana española y de otros países de la zona del euro llegaba en julio el presidente del Banco Central Europeo (BCE), Mario Draghi, que declaraba que haría "todo lo que fuera necesario" para salvar la moneda única europea.

Más tarde, la entidad aprobó un mecanismo para comprar deuda de países en problemas, como España e Italia, si es necesario, pero, de momento, el presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, ha decidido no solicitar la ayuda debido a la tregua que parecen haber dado los mercados a la deuda española.

El riesgo país de otros miembros de la zona del euro evolucionaba este lunes en la misma línea que el de España: la prima de riesgo de Grecia se situaba al cierre de la sesión en 1.058 puntos, básicos, la de Portugal, en 569, la de Irlanda, en 321, y la de Italia, en 318.

Noticia publicada por *El Mundo* en la que, a pesar utilizar terminología correctamente (se centra en la prima de riesgo y su influencia en los diferentes mercados), no termina de ser un texto sencillo de leer y de analizarse. Se vuelve a la tónica de ofrecer porcentajes de manera continuada, demostrando desidia por parte de la redacción. Simplemente se dedica a recabar datos.

La parte positiva es que explica, de manera breve y escueta, las posibles consecuencias que pudo haber tenido el país al tener una prima de riesgo muy elevada: el intervencionismo y rescate de la economía española por parte de la Unión Europea.

También destaca que consigue hilar con la famosa declaración de Mario Draghi, presidente del Banco Central Europeo, y finaliza comparando los datos de España con el resto de los denominados PIGS.

En definitiva, noticia plana, sin elaborar, carente de juicios de valor que ayuden a una comprensión y en la que se limita a plasmar datos económicos.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | | X |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

2ª Noticia: El Mundo, 21 de junio de 2012

La banca necesitará hasta 62.000 millones de euros para sanearse

- En el peor escenario Berger calcula 51.800 millones; Wyman, 62.000
- Wyman calcula un ajuste de hasta 270.000 millones en los libros
- Para Wyman el escenario adverso es factible, vista la historia española
- En el escenario 'moderado' se necesitarían 25.000 millones
- Las auditorías han costado dos millones de euros

Javier González | **MADRID**

La auditoría independiente de Roland Berger y Oliver Wyman cifra en un máximo de 62.000 millones de euros la recapitalización que necesita la banca española para hacer frente a un escenario de extrema adversidad. Una cifra que es clave porque con ella se formulará la petición de ayuda de España al Eurogrupo.

El secretario de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, Fernando Jiménez Latorre, y el subgobernador del Banco de España, Fernando Restoy, han presentado el ejercicio en el que se ha evaluado la fortaleza del sistema financiero ante dos situaciones de estrés, uno "previsible según las predicciones de los analistas" y otro "mucho más adverso" que los test hechos hasta ahora por los organismos internacionales.

Oliver Wyman calcula que la necesidad en este escenario crítico sería de entre 51.000 y 62.000 millones, mientras que Roland Berger lo cifra en 51.800 millones. Además, creen que ninguna de las tres grandes entidades españolas necesitaría capital, aunque si fuera así, podrían conseguirlo por sus propios medios.

En el caso del escenario 'base' previsto por los analistas, Oliver Wyman calcula unas necesidades de entre 16.000 y 25.000 millones, mientras que Roland Berger las eleva hasta 25.600 millones.

El Eurogrupo ofreció a España una línea de crédito de hasta 100.000 millones de euros para sanear el sistema financiero. Sin embargo, el ministro de Economía, Luis de Guindos, afirma que no se hará la petición formal "hasta los próximos días", mientras que las condiciones del rescate se conocerán como muy tarde antes de finales de julio.

El resultado no segrega las necesidades de capital de los 14 grupos bancarios analizados. Para ello otras consultoras, PwC, Deloitte, Ernst & Young y KPMG, están verificando las cuentas de cada banco y la devaluación de sus activos, examen que está previsto que se conozca, en principio, en julio.

Duro ajuste en los libros contables

Oliver Wyman advierte de que el escenario adverso parece "razonablemente conservador" si se tiene en cuenta la trayectoria económica de España en los últimos 30 años y test de estrés similares como el de la Autoridad Bancaria Europea (EBA). Aunque "duro", señala que se contempla una recesión de tres años frente a los dos previstos en otros exámenes y que la caída de la confianza tampoco difiere en mucho.

El test más duro contempla una caída acumulada del 6,5% del Producto Interior Bruto (PIB) hasta 2014 y un 'colchón de capital' del 6% para las entidades, frente al 9% del test moderado. Como comparación, el Gobierno calcula una contracción de la economía del 1,7% para este año.

Además, el test tiene en cuenta el crédito concedido a hogares y empresas, incluido el prestado para la compra de activos inmobiliarios, lo que amplía el rigor de la prueba frente a las provisiones sobre el 'ladrillo' exigidas por las reformas del Gobierno de Rajoy.

Oliver Wyman calcula en el escenario base que el sistema financiero sufrirá durante tres años unas pérdidas de entre 173.000 y 194.000 millones de euros en sus libros, desastre que compensará parcialmente con 98.000 millones en provisiones, 5.000 millones en esquemas de protección y 65.000 millones por generación de beneficios.

Sin embargo, en el escenario adverso prevé hasta 270.000 millones de euros de pérdidas para la banca.

Por otra parte, los test incluyen en el escenario adverso una caída del precio de la vivienda de hasta el 26,4% frente al 5% previsto en el escenario base, y un desplome de la Bolsa superior al 55%.

El secretario de Estado de Economía advirtió de que la banca tendrá nueve meses para cumplir con la recapitalización una vez se conozca la segunda auditoría del sistema financiero.

El análisis se ha realizado con el asesoramiento del Fondo Monetario Internacional, el Banco Central Europeo y los bancos centrales de Francia y España.

En este segundo ejemplo nos encontramos con un artículo difícil de digerir, con elevado nivel de comprensión y, en definitiva, su lectura es evitada por parte del público objetivo.

No obstante, a pesar de la simplicidad de la terminología, únicamente complicada por las siglas *E.B.A.* y *P.I.B.*, su redacción imposibilita seguir un guión. Simplemente se dedica a aportar datos que impide al lector crear herramientas básicas para su estudio. Textos demasiado largos y cargantes que propensa una lectura en diagonal.

A estos dos principales aspectos le debemos sumar que es una noticia plana, sin emitir ninguna opinión propia por parte del redactor, imposibilitando aún más su asimilación.

En conclusión, nos volvemos a encontrar con un ejemplo de cómo no debe ser una noticia de carácter económico. Sin terminología difícil, pero con una redacción lisa y sin facilitar ningún tipo de ayuda al lector. Preferiblemente su publicación debería de haber sido en un periódico de carácter económico.

| | | |
|--|-------------|----|
| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | | X |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

3ª Noticia: El Mundo, 19 de febrero de 2010

Los síntomas señalan que ya es buen momento para comprar casa

Se vende más de lo que se construye, por lo que la oferta empieza a menguar

Los precios y los tipos de interés se encuentran en mínimos históricos

Los agentes del sector están dando las máximas facilidades al comprador

Luis M. De Ciria | Benito Muñoz | **MADRID**

Pese a que la crisis económica se encuentra en su punto álgido -para los más agoreros no ha hecho sino mostrar sus primeros síntomas y lo realmente grave está por llegar- y la situación no parece que vaya a cambiar a corto plazo, en el sector inmobiliario se respira la idea de que algo empezó a mejorar en los últimos meses de 2009.

Y ese algo no es otra cosa que la percepción que tienen los promotores de que las ventas comienzan a reactivarse desde que éstas se paralizaron casi por completo a partir de septiembre de 2007. Puede que esto no sea suficiente para empresas que, más que vender, lo que necesitan es construir casas para mantener su actividad, pero es el primer paso para que se pueda empezar a pensar en retomar la actividad.

Todas las promotoras consultadas por este suplemento coinciden en que desde el segundo semestre del pasado año se empezó a notar un cambio de tendencia en el mercado, que confían se mantenga durante 2010.

Desde la dirección comercial de Vallehermoso hablan de que después de un 2008 con muy poca actividad, "en mayo de 2009 se empezó a notar, sin duda, una clara mejoría, saliendo una demanda retenida que ha mantenido el ritmo de ventas hasta hoy". En esta promotora esperan que en 2010 las ventas se comporten "al menos como el año anterior", y aunque advierten que "hay que ser precavidos", reconocen que durante enero, "que es un mes generalmente flojo en el sector", ya les ha dado "sorpresas positivas".

En Reyal Urbis perciben un 'incremento significativo de las ventas'

En Reyal Urbis tienen en cuenta la evolución del último semestre del 2009, y las acciones comerciales y de marketing que tienen en marcha, para asegurar que sus expectativas "son optimistas, en el sentido de que creemos que se producirá un aumento de las visitas y de las ventas para el presente ejercicio". En la compañía presidida por Rafael Santamaría, hacen especial hincapié en lo que ellos consideran un "dato importante" que en su opinión corrobora esta idea: "En lo poco que llevamos de año, se ha notado un incremento significativo de las ventas respecto al mismo periodo del año pasado".

Algunas compañías como Realia van más allá y hablan no sólo de una mejoría cuantitativa - aseguran que el número de ventas con arras "prácticamente" se ha duplicado en relación a 2008-, sino también cualitativa. Su directora Comercial, María Prieto lo explica así: "Antes de la crisis, un cliente entraba a la oficina de ventas a reservar una vivienda sin tener resuelta la financiación, porque los bancos la facilitaban posteriormente. Ahora, la mayor parte de nuestros clientes tienen claro qué hipoteca necesitan y se han acercado a las entidades financieras para asegurarse de que les concederán la hipoteca. Se trata de un comprador que sabe qué tipo de producto quiere y cuáles son los precios de mercado".

Metrovacesa, Acciona Inmobiliaria, Afirma Grupo Inmobiliario y Hercesa también han manifestado a SU VIVIENDA su percepción de incremento en el ritmo de ventas y su confianza en que la tendencia continúe.

Las estadísticas apuntan en dirección contraria

¿Pero cómo es posible que, si la opinión casi unánime del sector inmobiliario es de que se empiece a vender más, las estadísticas sigan reflejando caídas con respecto a 2008 cuando nadie vendía nada?

José Manuel Galindo, presidente de la patronal de promotores madrileños Asprima y de la nacional APCE lo explica con dos lecturas diferentes. En primer lugar, matiza que la caída del 20% en venta de viviendas nuevas de 2009 con respecto a 2008 "se acumula entre los meses de enero y abril". Y explica que la idea de recuperación se produce por "el cambio de tendencia" que se observa a partir del mes de abril "hacia datos más amables" en los que mes a mes -salvo en octubre y noviembre- se vende más.

Y en segundo, el presidente de los promotores argumenta que las estadísticas del INE se elaboran con "datos atrasados" porque utilizan los registros notariales, que, en el caso de 2008, "recogieron las escrituras de las compras que se formalizaron en contrato privado en 2006 y 2007, antes de que se produjera la crisis".

"En 2009 -continúa Galindo- fueron muchas menos las ventas que venían de reservas previas ya que muchas se vendieron directamente terminadas". Según el presidente de Asprima, esto tiene dos consecuencias. Por un lado, desvirtúa la estadística y hace que parezca que se vendió más en 2008 y, por otro, "da a los promotores mayor sensación de salida de 'stock' y de más ventas".

En cuanto a la absorción del excedente de casas terminadas sin vender, verdadero caballo de batalla de los promotores y lastre del que depende la recuperación del sector, Galindo llama la atención acerca del dato de que en 2009 "por primera vez" se han vendido más casas nuevas de las que se han iniciado -220.633 contra 102.837 (hasta noviembre), según el INE y el Ministerio de Fomento, respectivamente-, "por lo que se va a empezar a eliminar el 'stock'".

Previsiones de los expertos

Y cuando se le piden previsiones de cara a 2010 se refiere a esta disminución de la oferta como uno de los factores determinantes de cara al comprador. "Los precios ya se han ajustado, los tipos de interés van a seguir en mínimos por lo menos hasta el segundo semestre del año y hay más y mejor

oferta que nunca", asegura Galindo, que habla de "condiciones de compra ideales", siempre, eso sí, "que se consiga el crédito".

Pero advierte de que, alcanzado el punto de inflexión en el que el 'stock' ya se empieza a reducir, el comprador debe estar atento para no perder la ventaja que supone su existencia. "Había más oferta hace seis meses que hoy y hay más hoy de la que habrá mañana", comenta Galindo como una suerte de sentencia. "En estos momentos hay mucho donde elegir y a los mejores precios, pero según se vaya eliminando el 'stock' habrá menos oportunidades de elección", advierte el representante de los promotores. "Y además, lo primero que se vende es lo mejor", concluye.

Los expertos también opinan que los síntomas son buenos. El más positivo al respecto es Gonzalo Bernardos, profesor de Economía de la Universidad de Barcelona. "En 2010 se va a producir un aumento de ventas muy significativo". Una de las razones que aporta es, además de que hay cada vez más demanda, que "si no se compra se perderá el 1% del IVA en la declaración fiscal (anunciado por el Gobierno)".

Y otro factor determinante en su opinión: "En el tercer trimestre de 2008 las familias tenían que emplear 50,6 euros de cada 100 que ganaban para comprar vivienda. Ahora sólo 29 euros". Por tanto, recuerda, "las cuotas hipotecarias están más bajas que nunca". Este economista incluso hace un pronóstico a más largo plazo: "En 2010 la subida de ventas será rápida y mejor que en 2009, pero es muy posible que 2011 sea peor que 2010 o, a lo sumo, parecido".

Por su parte, Julio Gil, economista y codirector del Máster de Dirección de Empresas Inmobiliarias de la UNED, afirma que "sería deseable que las ventas mejorasen en año 2010". También arguye razones para el optimismo: "Hay factores que pueden contribuir a esta mejora, sobre todo en la segunda mitad del año, debido al efecto de la posible supresión de la desgravación por la compra de vivienda para rentas superiores a 24.000 euros y por la finalización, el 31 de diciembre, de la prórroga para materializar la cuenta ahorro vivienda".

También ve sombras: "Por el contrario, una subida de los tipos de interés, aun siendo moderada, podría contrarrestar los estímulos positivos". Cree, eso sí, que es pronto para hablar de "recuperación" porque el entorno económico "seguirá deteriorado".

Para Gonzalo Ortiz, socio fundador del portal inmobiliario Globaliza. com-Suvivienda.es, el "acusado" descenso de las ventas de 2009 respecto a 2008 se explica "porque la posibilidad de acceder al producto residencial acusó la situación de crisis económica, de paro y las restricciones del crédito hipotecario".

Ortiz: 'El techo de la rebaja lo pone el valor de la hipoteca'

Según este gran conocedor del mercado inmobiliario, las ventas se centraron en el producto que, "en manos de las entidades bancarias", aceptó "sustanciales rebajas" sobre el precio de oferta. Y asegura que esto se debió "principalmente" a que el margen de bancos y cajas de ahorro para bajar los precios de las casas es mayor "al estar éstas libres de cargas" y porque "el techo de la rebaja lo pone el valor de la hipoteca".

Su previsión para 2010 es que la evolución en el mercado de vivienda nueva "será nula" y estará marcada por los esfuerzos de las entidades financieras por vender todos los inmuebles que están entrando en sus balances, lo que, en su opinión, puede propiciar la revitalización del mercado residencial español, "aunque esto conlleve la expulsión del mercado de algunas pequeñas y medianas promotoras, que no podrán competir en igualdad de condiciones".

Para este experto, ante la durísima competencia que se avecina por vender pisos, la clave en 2010 estará "en la flexibilidad, el ajuste de los precios y en potenciar los nuevos canales de comercialización como internet". "Será prioritario aunar esfuerzos y acercarse a la demanda, afectada por la falta de empleo, la crisis económica y la dificultad de acceder a un préstamo hipotecario", concluye.

4ª Noticia: El Periódico de Aragón, 11 de noviembre de 2012

Los expertos creen que este es un buen momento para comprar vivienda

11/11/2012

Todos los expertos consultados coinciden en que este es un momento propicio para comprar un piso. Sobre todo, por los "buenos precios" que ofrece actualmente el mercado. Además, señalan que la eliminación de la desgravación fiscal por compra de vivienda habitual el próximo 31 de diciembre del 2012 --lo que supone un gran ahorro-- también puede suponer un estímulo para los compradores. Con todo, subrayan que el acceso a la financiación será un factor determinante. En este sentido, lamentan los "elevados diferenciales" que imponen las entidades. Eso sí, las condiciones se vuelven mucho más favorables si la vivienda está en manos de la banca. En ese caso, se ofrece hasta el 100% del precio de compra y los diferenciales bajan mucho, algo que critican los agentes de la propiedad

Dado el contenido de las noticias, se ha primado en este caso proceder a analizar de manera conjunta para realizar una mayor comprensión de las mismas.

Destaca una notable diferencia entre la publicación del *El Mundo* y la de *El Periódico de Aragón*. La primera se extiende en su contenido tratando de convencer a los lectores respecto a que es un buen momento para la compra de vivienda. Mientras que en la segunda se limitan transmitir en un pequeño párrafo pequeños datos anecdóticos. En ambas se debe resaltar que se utiliza la terminología correctamente.

No obstante, el motivo principal por el que se exponen ambos textos es denunciar la compra de espacios informativos por parte de las grandes inmobiliarias o grupos de inversión. De esta forma, motiva a los pequeños compradores inculcando la falsa idea de que es un buen momento para la compra de un inmueble. Engañan, y de manera extensa en el caso del rotativo nacional, al usuario utilizando un lenguaje cercano y aportando opiniones de “expertos” con el único fin de endosarles una vivienda.

En la primera noticia, va más allá de limitarse a ofrecer datos de entidades financieras e inmobiliarias, sino que además, las personas entrevistadas intentan desacreditar la evolución negativa que da el mercado.

Sin duda alguna es un claro caso de manipulación informativa en el que a pesar de utilizar de manera correcta términos económicos y un buen nivel de redacción, el rumbo que toma la noticia es capcioso y con un único fin comercial.

Un lector, sin experiencia en este tipo de información, puede verse manipulado y abocado a realizar una mala inversión. Es por ello que, a pesar de ofrecer datos de manera correcta, se debe utilizar unas buenas fuentes y un buen estilo narrativo que no le induzcan a futuros errores en ámbitos que desconoce.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

5ª Noticia: **Heraldo de Aragón, 31 de octubre de 2009**

Llega 2010, el mejor año para plantearse comprar un piso

Mientras los precios siguen bajando, las ventajas fiscales se van a limitar en 2011, y el IVA subirá a partir del 1 de julio. Aunque la financiación está complicada, pues bancos y cajas aprietan mucho más que antes, el dinero nunca ha estado tan barato.

31/10/2009

JULIO DÍAZ DE ALDA

Es este buen momento para comprar o vender un piso. La decisión, probablemente una de las más importantes desde el punto de vista económico que puede tomar el ciudadano medio a lo largo de su vida, parece que tiene respuesta: Sí. Al menos, si se tiene en cuenta una extensa serie de factores fiscales, financieros y de mercado que hace del 2010 el gran punto de inflexión en el mercado de la vivienda y una época excepcional para las compraventas, con alicientes que nunca volverán.

En poco más de un año, el IVA de la vivienda habrá subido un punto, las deducciones a la compra de casas habrán desaparecido para muchos y las cuentas ahorro vivienda de los últimos ejercicios, que se benefician hoy de una moratoria excepcional, deberán destinarse a la adquisición para la que fueron originadas.

Para colmo, decenas de miles de pisos permanecen a la espera de dueño mientras promotores y entidades financieras afilan su estrategia comercial.

Por otra parte, el Gobierno necesita encauzar las cuentas públicas. La crisis se ha llevado buena parte de sus recursos en forma de ayudas directas o fiscales y el deterioro del déficit ha llevado al Ejecutivo a anunciar, entre otras medidas, una subida del IVA a partir del 1 de julio. El que afecta a la vivienda pasará del 7% al 8%. Un argumento para cerrar la compra antes de esa fecha o, visto de otro modo, una amenaza para los contratos posteriores. A eso hay que sumarle el anuncio de que la subida del IVA tampoco se podrá desgravar.

Las deducciones fiscales a la adquisición de vivienda habitual desaparecerán el 31 de diciembre de 2010, según explicó Zapatero en el pasado Debate sobre el Estado de la Nación. Las rentas inferiores a 17.000 euros brutos anuales conservarán íntegro el actual apoyo, que caerá de forma lineal hasta desaparecer a partir de 24.000 euros de ingresos.

El Euribor se encuentra en su mínimo histórico, el 1,243%. Otro estímulo más que notable para quienes se estén pensando comprar. Aunque la financiación está complicada, pues bancos y cajas aprietan mucho más que antes, no es menos cierto que el dinero nunca ha estado tan barato. El tipo medio de interés que aplican las entidades financieras a las hipotecas está -con datos del INE correspondientes al pasado agosto y sin contar con las comisiones- en el 2,89%, lo que supone también un récord a la baja. Hay dos factores más que pueden impulsar las compras: el aplazamiento hasta el 31 de diciembre de 2010 de la exención en las plusvalías obtenidas de la venta de la anterior vivienda habitual a quienes compraron su piso entre 2006 y 2008; y la prórroga hasta la misma fecha de la realización de las cuentas ahorro vivienda que debían haberse utilizado en 2008.

En el quinto artículo de este periodo nos encontramos ante un buen ejemplo de cómo debe ser una noticia de carácter económico.

Los términos utilizados son los adecuados. Este tipo de informaciones, a diferencia de los tres ejemplos anteriores, consiguen que el lector no tenga la necesidad de buscar ninguna definición para poder llegar a comprender la noticia en sí. Conceptos como *deducción fiscal*, *I.V.A.*, *Euribor* o *plusvalía* son ejemplos de ello.

Conforme se va desarrollando la pieza informativa se observa cómo su contenido se va desarrollando adecuadamente. Permite seguir el hilo y tener conocimiento de primera mano, volviendo a reforzar la cualidad de ser sencillo y a la vez completo. Además, identifica cuáles son los agentes externos existentes que fomentan que es este el momento, y no otro, el momento idóneo para la compra / venta de un piso.

Si bien es cierto que este artículo aparece dentro de un periódico regionalista, es posible que no sea la ubicación idónea. No por la terminología o el desarrollo en sí, sino más bien para quién va dirigido. Este tipo de noticias suelen despertar interés en un público más especializado que busca información concreta más allá de lo que este tabloide puede ofrecer.

Por lo tanto, y a pesar de ser un ejemplo a nivel global de cómo debe ser redactado la información económica, su integración dentro del *Heraldo de Aragón* es insuficiente para la información que ofrece.

| | | |
|--|----------------------------------|----|
| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista / regionalista | |
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

6ª Noticia: La Vanguardia, 4 de noviembre de 2011

El 49% de los españoles está dispuesto a comprar una vivienda a medio plazo

Redacción

04/10/2011 **MADRID** (Europa Press).- *El 49% de los españoles estaría dispuesto a adquirir una vivienda a medio plazo si gozara de acceso a financiación a pesar del entorno de crisis actual, un porcentaje que se eleva hasta el 62,4% entre los jóvenes que afirman que si no compran es porque sus condiciones económicas no se lo permiten, según un estudio de fotocasa.es.*

En concreto, el informe pone de manifiesto que, a pesar de la coyuntura económica, los españoles continúan considerando la propiedad como el mejor modo de vida.

Así, el 84,3% de ellos está a favor de poseer una residencia, y sólo el 17% de los encuestados reside de alquiler.

El 54% de los españoles cree que vivir de renta es tirar el dinero, una percepción que parece extenderse incluso entre los jóvenes, ya que ocho de cada diez preferiría vivir en propiedad que arrendar.

Además, persiste la mentalidad de que adquirir una vivienda puede convertirse es más rentable a largo plazo (76,2%), y de que una casa es la mejor herencia (64,9%).

Tal es el arraigo de los españoles por la propiedad, que del total de los encuestados que residían de alquiler sólo el 3,9% decía hacerlo como forma de vida, y un 59% de ellos afirmaba que se había visto obligado a recurrir a la renta por la crisis económica.

Respecto al precio, el 33% de los preguntados considera que los costes de la vivienda han tocado fondo, mientras que el 35% cree que deberán bajar aún más, siendo los madrileños y los habitantes de la zona mediterránea los más escépticos ante la caída de los precios.

En cuanto a la dación en pago, el 75% de los españoles se muestra totalmente de acuerdo con esta opción, un porcentaje que se eleva hasta el 91% en el caso de algunas comunidades autónomas como Cataluña.

Por otra parte, el análisis asegura que los españoles no están dispuestos a abandonar su entorno por una oportunidad de trabajo.

Así, insiste en que seis de cada diez encuestados nunca ha cambiado de casa por trabajo, y remarca que el 40% de ellos viven en el mismo municipio en el que nacieron, y los que no, residen a 161 kilómetros de media de su ciudad natal.

No obstante, la crisis económica ha hecho a muchos españoles replantearse esta opción, un 72,1% está ahora dispuesto a mudarse por un empleo dentro de España, e incluso a un 29,4% no le importaría desplazarse a otro país.

Sin embargo, son los jóvenes de entre 18 y 30 años los que de momento han experimentado menor movilidad geográfica, aunque el 88,8% estaría dispuesto hoy por hoy a mudarse por una oportunidad de trabajo.

Asimismo, sobre los mejores lugares para residir, los españoles prefieren las pequeñas o medianas ciudades (39,8%), seguidas de las urbanizaciones (21,1%), las zonas rurales (16,8%) y las grandes ciudades (16,4%).

Preguntados por su casa ideal, los españoles se decantan por 120 metros cuadrados con parking, trastero y jardín, aunque son realistas y residen en viviendas con un tamaño medio de 96 metros cuadrados, con un sólo baño y sin aparcamiento ni trastero.

Para el director de fotocasa.es, Christian Palau, es "un buen momento" para comprar una vivienda si se tienen medios, porque a la caída de los precios se suma al exceso de oferta que hace que el comprador sea quien "lleve la sartén por el mango" en la negociación.

"Los precios han caído un 26%, cualquier producto que haya bajado un cuarto de su valor es un chollo. Hace dos o tres años con ese cuarto de valor más había colas para comprar un piso, es decir, no es sólo el precio lo que influye sino también otros factores como la financiación", ha señalado.

Artículo dedicado al comportamiento de compra por parte de los españoles respecto a la vivienda. Ejemplo de terminología sencilla basado en porcentajes en el que el lector no necesita conocimientos previos para su comprensión.

Respecto a la composición de la noticia y el desarrollo de la misma, los conceptos utilizados son más que correctos: se dedica a exponer las diferentes opciones preferenciales ante una encuesta programada.

No obstante, la utilización de múltiples porcentajes, expuesto en este trabajo en varios ejemplos, vuelve a resaltar la falta de cohesión en sí con la noticia. A pesar de que su desarrollo, objetivamente, es el correcto, posiblemente no sea la mejor opción ya que no facilita la comprensión de la misma.

Dada la sobrecarga de información con el abuso de este recurso el artículo presenta dificultades a la hora de ser categorizado como idóneo para la prensa generalista. Y sin embargo es pobre en contenido para la prensa especializada.

Posiblemente simplificando los datos aportados, su categorización dentro de la primera estaría más que justificada.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

7ª Noticia: El Economista, 18 de junio de 2012

El stock se pone a dieta: aproveche 2012 para comprar una vivienda

Maite Cabrerizo

18/06/2012

La Sociedad de Tasación Euroval asegura que este año marcará un punto final a los excesos del ladrillo y prevé que en 2014 será ya necesario construir 30.000 viviendas nuevas para atender la demanda.

Quizá 2012 no sea después de todo un año tan malo. Aunque parece difícil, por no decir imposible, hablar de algún indicio en positivo en un momento en el que España hace aguas, lo cierto es que este año puede tener un final feliz. Al menos en cuanto a vivienda nueva se refiere, que puede pasar de un exceso de ladrillo que provocó una burbuja sin precedentes a la falta de pisos.

Según las previsiones del grupo de tasación Euroval, el stock de vivienda comenzará a disminuir ya en este año y, para 2014, con un mercado estancado y con una actividad promotora de vivienda nueva nula, se absorbería todo el stock e incluso se tendría un déficit de poco más de 30.000 viviendas necesarias en ese año", recoge en su informe de coyuntura, en el que augura que, en ese caso, el ajuste entre oferta y demanda se realizaría paulatinamente, hasta llegar en 2013 a una situación media de stock.

Según explica el consejero delegado de Euroval, José Antonio Jareño, "el stock inmobiliario se ha ido incrementando en los últimos años como consecuencia de un desajuste con la cantidad demandada. Nuestras previsiones estiman que el número de viviendas nuevas sin vender durante este año siga esa tendencia, puesto que las compraventas se han paralizado. Tendremos que esperar al año 2013 para comenzar con la absorción del stock residencial".

Datos de Fomento

Euroval ha realizado el informe en base a los datos de vivienda en venta facilitada por el Ministerio de Fomento, que fueron de 687.523 a diciembre de 2010. Se estima que en 2004 había un déficit de casi 350.000 viviendas que se cubre rápidamente gracias al número de viviendas iniciadas y terminadas en los años anteriores.

Pero a partir de 2006, según datos del Ministerio, se empieza a aumentar considerablemente el stock impulsado por el elevado número de pisos que se terminan en esos años. "Así llegamos a 2011 con un stock estimado de 700.000 viviendas", recoge el documento de Euroval en este viaje imaginario por el exceso del ladrillo.

Pero, ¿qué pasa si la realidad es otra y los promotores siguen construyendo casas? Euroval ha hecho el cálculo en la hipótesis de media-alta actividad con el inicio de 100.000, 200.000 y 200.000 viviendas en 2012, 2013 y 2014, igual al doble de las viviendas estimadas iniciadas en 2011. El stock bajo esta circunstancia descendería interanualmente hasta encontrarse en 170.000 viviendas en 2014, indica el escrito. "Pero para todas las hipótesis de inicio de proyectos promotores, en España, el stock de viviendas comenzará a disminuir en el año 2012", insiste. Punto y final de una pesadilla que, sin embargo, todavía tiene un largo recorrido para salir de la crisis y con la amenaza de Europa de subir el IVA y eliminar la desgravación fiscal por la compra de vivienda.

El estudio no pasa por alto el bajo índice de operaciones de compraventas de vivienda, con unos datos que califica de "dramáticos y que muestran que sigue el problema fundamental de que el mercado no funciona ajustando el stock". Se habla de excedente y se habla de precios. Así, el análisis coincide en que es habitual referirse al mercado inmobiliario español como un mercado que todavía no ha tocado suelo. "Los compradores están a la espera, ya que confían en que los precios sigan bajando, y los vendedores no están dispuestos a materializar pérdidas por una mala inversión si hay capacidad para mantenerla". A eso se suma la falta de liquidez y de crédito. Como reconoce José Antonio Jareño, aún queda un largo camino.

Stock, demanda, déficit, liquidez o crédito son términos correctamente utilizados en este artículo. Mediante un desarrollo sencillo, pero completo, de la noticia nos volvemos a encontrar con un ejemplo de redacción económica para un público más especializado. Semejante al caso de la 6ª noticia de la 3ª etapa.

A nivel general este ejemplo puede ser accesible para un lector de prensa generalista. Sin embargo, dada la carga de información y la temática de la misma, hace que sea necesario tener un conocimiento más amplio del sector inmobiliario.

Los argumentos que se alegan a lo largo del mismo no están destinados para un público de nivel económico general, sino todo lo contrario, siendo necesario que su publicación sea en un tabloide dedicado a este tipo de servicios como es *Economista*.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Especializada | |
|--|---------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | X | |

3.5. 5º Etapa: Postcrisis y deriva. El nacimiento de una nueva burbuja inmobiliaria.

1ª Noticia: El Confidencial, 4 de julio de 2018

Hacia la mayor burbuja inmobiliaria de la historia de España

'No hace falta ser un lince para entender que si hubo una burbuja inmobiliaria con los tipos al 4% será mucho mayor con los tipos a cero'

Víctor Alvargonzález

04/07/2018

En abril de 2007 escribí en un artículo () en el que decía que España se había convertido en un "hedge fund" inmobiliario. Y que tendría consecuencias desastrosas. Pues imagínense ahora con los tipos de interés al 0%.*

Una de las críticas que se han hecho a la gestión del gobierno de Mariano Rajoy es la de no haber realizado reformas políticas y económicas de calado, que sólo se pueden hacer con una importante mayoría parlamentaria. No voy a entrar en la parte política, ni siquiera en la económica, pero sí en la que se refiere al ahorro y la inversión. Y coincido plenamente con esa crítica: habría que haber aprendido de la crisis inmobiliaria para orientar el interés ahorrador e inversor hacia otros activos

además del “ladrillo”. Para equilibrar el peso del ahorro nacional a niveles más parecidos a los de los países financieramente más avanzados y evitar esa híper dependencia del ladrillo, cuyo efecto sistémico es brutal.

Pero no. Era más fácil volver al ciclo económico habitual de la economía española: turismo y construcción. Solo faltaba añadir “toros”. Lo primero está bien – aunque ya veremos que pasa cuando el turismo le pierda el miedo a Turquía y a los países del norte de África -, pero lo segundo es garantía de una nueva y seguramente más potente burbuja inmobiliaria. Y, contrariamente a lo que pudieran estar pensando, mi recomendación es que la aprovechen.

Establecer mecanismos para que el dinero que salga de los depósitos no se vaya al ladrillo, fomentar el asesoramiento financiero independiente, apoyar la distribución no bancaria de productos financieros: todo ello habría servido para generar una estructura similar a la de los países anglosajones y ahora tendríamos un mercado más equilibrado. Estaríamos mucho mejor preparados ante una crisis inmobiliaria. Pero eso requería esfuerzo y valentía y no ha habido ni lo uno ni lo otro, así que ya está creciendo imparable la semilla de la que va a ser la mayor burbuja inmobiliaria que ha habido en España.

No hace falta ser un lince para entender que si hubo una burbuja inmobiliaria con los tipos al 4% será mucho mayor con los tipos a cero. Y no hay que ser Warren Buffett para darse cuenta que la enorme cantidad de dinero que está en depósitos “remunerados” al 0% no se quedará ahí eternamente. Muchos ahorradores esperan porque mantienen la esperanza de que suban los tipos de interés, pero, cuando comprueben que va para largo, y ante la falta de buen asesoramiento financiero, la mayor parte de ese dinero buscará rentabilidad en el “ladrillo”. De hecho lleva tiempo ocurriendo y explica, junto con el crecimiento del turismo, la recuperación de la economía española.

El problema – aparte de la concentración del ahorro en un solo activo - es que, para los patrimonios medios y pequeños la inversión inmobiliaria es, por necesidad, apalancada. Se compra una parte a crédito porque si no, no hay dinero suficiente para realizar la inversión. Si un piso cuesta 250.000 € y alguien tiene unos ahorros de, pongamos, entre 50.000 y 100.000 euros, lo que hace es poner el dinero y pedir un préstamo por la diferencia. Esto, en el mundo de la inversión financiera es lo que se conoce como una inversión no diversificada y fuertemente “apalancada” y a la que, irónicamente, sólo se permite acceder a inversores con conocimientos financieros demostrados y después de firmar cuatrocientos papeles. Pero en el sector inmobiliario todo vale, porque “el ladrillo no baja”. El problema es que, como ya han podido comprobar muchos ciudadanos - y muchos bancos -, el ladrillo sí que baja.

Pensarán ustedes que mi consejo es que eviten el ladrillo. Pues no. Todo lo contrario. No es mi misión cambiar las cosas ni arreglar el país. Si los políticos quieren seguir por ese camino, allá ellos y sus votantes. Mi misión es que los inversores ganen dinero y, sobre todo, que no lo pierdan. Así que a continuación les ofrezco unos cuantos consejos al respecto.

El primero es, lógicamente, que aprovechen la estupidez humana. El gobierno no va a hacer nada por evitar esta burbuja porque, como ocurrió con el anterior, mirará el corto plazo y buscará el camino fácil ¿Para qué fomentar la creación de empresas no ladrilleras si la construcción da el “chute” rápido que necesita la economía a corto plazo? ¿Para qué fomentar un asesoramiento financiero independiente y libre de conflicto de interés que dé confianza a los inversores a la hora de diversificar? ¿Por qué promover la distribución multimarca de productos financieros? ¿Para que generen un mercado no dominado por la banca? Todo eso detraería inversión del ladrillo y no interesa. Si el gobierno anterior ya hizo más difícil - y lenta - la creación de empresas de asesoramiento financiero independiente, pues que siga así. O que sea incluso más difícil. Que nada afecte al nuevo auge del “spanish ladrillo”. Aprovechen el proceso de creación de la burbuja. Ya que algún día arruinará al país, al menos que sirva para ganar dinero.

El segundo consejo es que si se apalancan – si se endeudan -, tengan mucho cuidado con los préstamos a tipo de interés variable. Pueden pasar años hasta que suban los tipos interés, cierto, pero, cuando suban, le pueden hacer polvo. Especialmente si coincide con el estallido de la burbuja.

Utilicen tipos fijos o, si pueden, negocien buenas condiciones para poder cambiar de variable a fijo en el futuro.

El tercer consejo es que compren “ladrillo líquido”. La idea es vender antes de que estalle la burbuja y es más fácil dar “el pase” – es terrible estar hablando de nuevo del “pase” - cuando hay un mercado líquido y organizado. Vamos, que mejor pisos en el centro de la ciudad y buenas localizaciones costeras que una nave industrial.

España va a repetir el error de principio de siglo, pero esta vez multiplicado por cuatro (la diferencia entre el Euribor de entonces y el de ahora). La existencia de un dinero tan barato y la falta de asesoramiento fiable para plantearse alternativas al ladrillo será el motor “turbo” de la nueva burbuja inmobiliaria. Supongo que mi consejo de aprovechar esta locura les sonará cínico, pero yo solo soy un modesto asesor independiente, no el presidente del gobierno. Mis consejos tienen que ser realistas. Si les dijera que se abstuvieran de invertir en ladrillo por patriotismo les generaría un elevado coste de oportunidad por ese patriotismo. Además, no me harían caso. Así que al menos tengan cuidado ahí fuera.

En este inicio de la quinta etapa, nos volvemos a encontrar con un ejemplo de cómo debe ser escrito un artículo económico. Sin grandes florituras, con términos bien definidos y asociados.

Términos básicos como *hedge fund*, *tipo de interés*, *ahorro*, *inversión*, *apalancamiento*, etc. se utilizan, y desarrollan, correctamente sin necesitar ayuda externa.

Así mismo, debemos tener en cuenta también el contexto del artículo en general. El mensaje que lanza el autor está claro y además se basa en la terminología para lanzar un mensaje contundente: si se desea invertir en el ladrillo, que no se deje seducir por los tipos de interés variable, que opten por el tipo fijo ya que en el momento de que estalle la nueva crisis lo agradecerán.

Por último, volver a destacar la facilidad con la que se explica los términos económicos, como su utilización en la redacción fomentan una lectura amena y enriquecedora. Sin embargo, al ser publicado en un blog de opinión se debe de considerar la noticia como una información dirigida a un público especializado.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

2ª Noticia: El Confidencial, 30 de abril de 2018

Draghi, el aliado inesperado de miles de hipotecados, mantiene al euríbor en mínimos

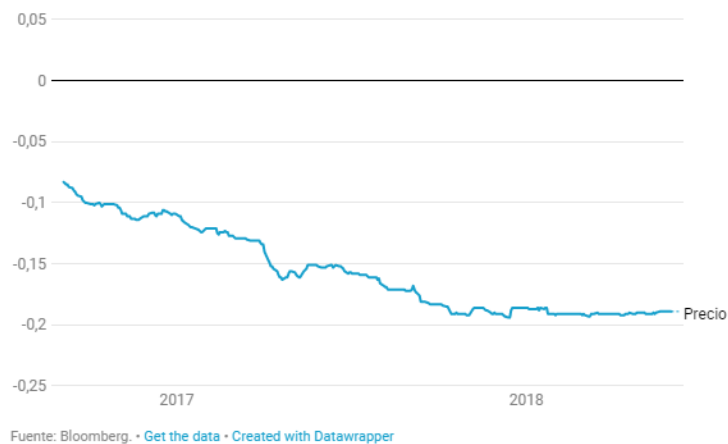
Los tipos siguen al 0% y el mercado no espera cambios, al menos hasta bien entrado 2019. Y si el precio del dinero no sube, el euríbor tampoco lo hará

E. SANZ

30/04/2018 *El euríbor, índice de referencia para la mayoría de las hipotecas en España, lleva seis meses en modo hibernación. Desde el pasado mes de noviembre, apenas se ha movido, oscilando entre el -0,189% aquel mes y el -0,191% los meses de febrero y marzo. En abril, tampoco mostrará cambios significativos, y a falta de un día para despedir el mes, cerrará en el -0,190%.*

Se trata de una gran noticia para miles de hipotecados, puesto que aunque la cuota de su hipoteca no bajará tanto como lo hizo en el pasado —apenas un puñado de euros—, tampoco verán cómo se incrementa. Y eso siempre es una buena noticia para los consumidores.

Evolución del euríbor desde noviembre de 2017



La banca, sin embargo, está siendo la gran perdedora de un euríbor tan bajo. Los bajísimos tipos de interés que tenemos desde hace dos años —en el 0% de 2016— están dañando seriamente los márgenes de intermediación de la banca. El Banco Central Europeo (BCE) calcula que el impacto de los bajos tipos de interés asciende a 10.000 millones de euros en forma de menores ingresos para la banca española entre 2008 y 2016.

Una situación ante la que la banca ha reaccionado con una auténtica ofensiva para crecer en hipotecas, rebajando las exigencias para los futuros hipotecarios y mediante una intensa campaña de venta de productos cruzados (planes de pensiones, seguros, tarjetas de crédito y un largo etcétera).

Los bancos han suavizado las condiciones del crédito a las familias. La clave está en captar clientes a los que ofrecer un 'mix' de productos

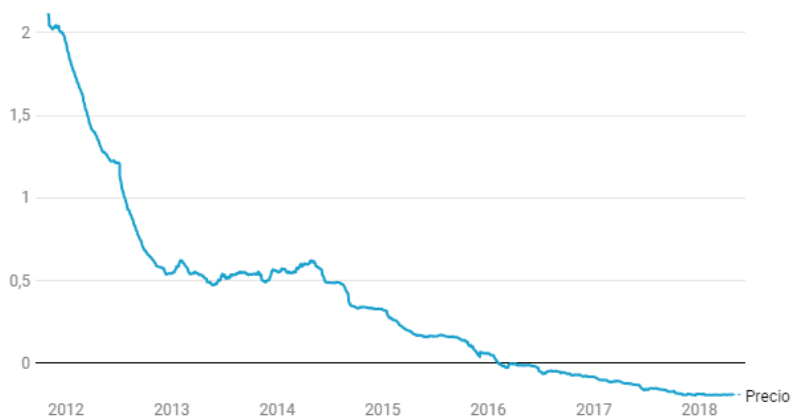
Los tipos siguen al 0% y el mercado no espera cambios, al menos hasta bien entrado 2019. Y si el precio del dinero no sube, el euríbor tampoco lo hará. De hecho, desde el departamento de análisis de Bankinter, prevén que el índice despedirá 2018 en negativo, y no lo ven por encima del 0% hasta el segundo trimestre de 2019. En su escenario más optimista, el euríbor podría terminar el próximo año en el 0,4%, mientras que en el más negativo, podría despedirlo en el 0%.

Un aliado inesperado

Con sus continuas bajadas de los tipos de interés, Mario Draghi se ha convertido en el aliado inesperado de miles de hipotecados. El presidente del BCE se estrenó en el cargo en noviembre de 2011 con su primera rebaja. Aquel día, y ante el recrudecimiento de la crisis económica en Europa, agravada por la situación en Grecia, Draghi cambiaba de tendencia en el BCE y bajaba los tipos de interés en 25 puntos básicos, hasta el 1,25%.

La caída en picado del euríbor fue inmediata y, tras dos años relativamente estable en torno al 0,5% —2013 y 2014—, el índice aceleró de nuevo su caída, hasta entrar en terreno negativo por primera vez en su historia en febrero de 2016, apenas un mes antes de la decisión histórica del BCE de bajar los tipos de interés hasta el 0%. Draghi hacía historia y el euríbor también.

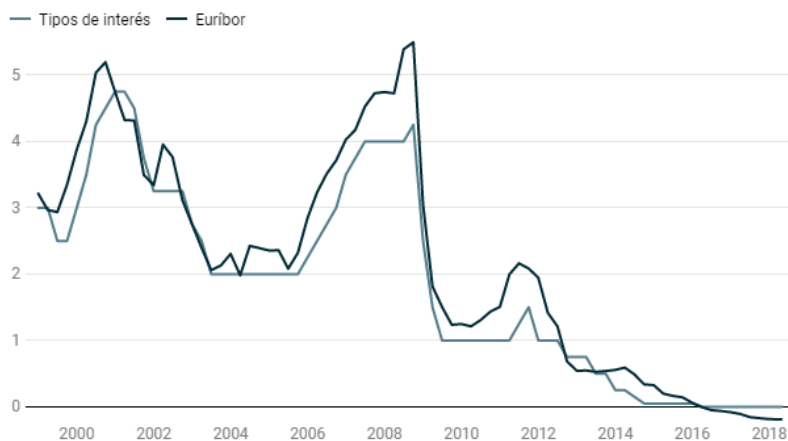
Evolución del euríbor desde la llegada de Draghi al BCE



Fuente: Bloomberg. • [Get the data](#) • Created with Datawrapper

Desde entonces, es decir, desde hace más de dos años, no ha habido ningún cambio en la política monetaria y el euríbor no ha hecho sino ahondar en su caída hasta estabilizarse en los niveles actuales. Un escenario que aún se mantendrá varios meses más. De hecho, en su reunión de este jueves, Draghi —cuyo mandato finaliza el próximo año— ha vuelto a mantener invariables los tipos de interés.

Correlación entre los tipos de interés y el euríbor

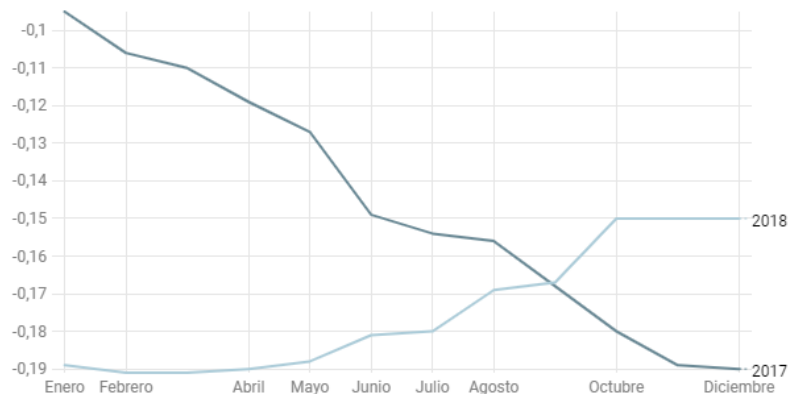


Fuente: Bloomberg. • [Descargar los datos](#) • Creado con Datawrapper

En todo este tiempo, miles de hipotecados han visto cómo año a año bajaba la cuota de sus hipotecas. De hecho, desde la entrada en negativo del euríbor en febrero de 2016, los hipotecados se han ahorrado, de media, unos 200 euros, según datos de Kelisto.

Sin embargo, si retrocedemos 10 años en el tiempo, desde que el euríbor marcó máximos al superar el 5%, el ahorro es mucho más cuantioso. Este portal calcula que la cuota hipotecaria se ha reducido hasta un 50%, de tal manera que para una hipoteca de 120.000 euros a un plazo de 20 años con unas condiciones de euríbor más 0,5%, el ahorro de los hipotecados supera los 3.500 euros.

Evolución del euríbor 2017 versus 2018



A partir de octubre de 2018 son previsiones de Bankinter.

Fuente: Bloomberg. • [Get the data](#) • Created with Datawrapper

No obstante, y si las previsiones de Bankinter se confirman, las rebajas en las cuotas de las hipotecas están a punto de tocar a su fin, tal y como muestra el gráfico superior. A partir del verano, por primera vez en varios años, el euríbor volverá a situarse por encima de los niveles del año pasado. Este punto de inflexión supondrá un pequeño aumento —prácticamente inapreciable, de unos pocos euros al año— en la cuota hipotecaria.

Por lo pronto, hasta que eso suceda, aquellos hipotecados que deban revisar su hipoteca en el mes de mayo utilizando como referencia el cierre de abril verán una ligera rebaja. Para una hipoteca media de 120.000 euros, un tipo de interés del 2% y un plazo a 30 años, el ahorro será de apenas 16 euros al año, 1,4 euros al mes.

La segunda noticia de este quinto periodo nos muestra un artículo bien definido, con utilización de términos económicos correctos y especializados.

Más allá de lo expuesto en el primer ejemplo, en el que primaba más una opinión de un experto en materia económica, en este caso nos encontramos un tema más aséptico, pero de gran contenido informativo.

El desarrollo de la noticia es efectivo, ya que detalla cronológicamente la evolución del Euríbor y cómo los tipos de interés negativos repercuten positivamente en aquellos usuarios que tienen una hipoteca activa y sin finalizar.

Los lectores pueden sentirse un poco abrumados a la hora de tratar términos económicos de forma tan seguida. No obstante, al ser acompañada esta por gráficos, rápidamente pueden disiparse estas dudas garantizando una comprensión eficaz de la misma.

Nos volvemos a encontrar ante un artículo bien redactado, con una terminología correcta y cuya composición es extensa. A pesar de tener un nivel de comprensión más elevado que en el primer ejemplo, el lector puede llegar a la conclusión de que a corto plazo los tipos de interés no van a variar hasta, al menos, el tercer trimestre del 2019. Por lo tanto, al igual que en el primer caso, este debería de aparecer en un periódico especializado como son *Cinco Días*, *Expansión*, etc.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | X | |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

3ª Noticia: La Vanguardia, 4 de diciembre de 2017

La banca dice adiós al ladrillo tóxico al vender carteras en bloque

El Santander abrió la veda y a su decisión le han seguido Liberbank y BBVA

Conchi Lafraya, **MADRID**

04/12/2017

La banca ha optado por abandonar el sector inmobiliario de forma rotunda. Hasta hace unos meses, los bancos iban vendiendo inmuebles a goteo, carteras de deuda inmobiliaria que oscilaban entre 100 y 800 millones. Asimismo, las entidades también firmaban acuerdos con terceros para agilizar las ventas de pisos, pero todo iba muy despacio y el inmobiliario seguía aportando cifras negativas a sus cuentas.

Tras el verano, el cambio ha sido brutal: venden su cartera íntegra a megafondos para sacar de su balance todo lo relacionado con el ladrillo tóxico.

El Banco Santander abrió la veda el pasado ocho de agosto al vender al fondo Blackstone la cartera íntegra del Banco Popular valorada en unos 10.000 millones. Incluyó todo el negocio inmobiliario: la cartera íntegra de inmuebles adjudicados, créditos dudosos procedentes del sector inmobiliario y hasta los activos fiscales diferidos relacionados con el sector. Según Reuters, esa venta se ejecutó con un descuento del 66% sobre el valor bruto de los activos, pero logró sacar de su balance todo el riesgo inmobiliario. Además, en el futuro tendrá la oportunidad de ir recuperando dinero a medida que Blackstone enajene activos incluidos en la nueva sociedad. Blackstone se quedó con el 51% de la nueva sociedad, y por lo tanto con el control, y el Santander, con el 49% restante.

Las entidades han preferido vender a menor precio pero sanear así sus cuentas

Liberbank aprendió la lección del Santander y ejecutó una operación similar el 22 de octubre de este año. Firmó un acuerdo con Bain Capital Credit y Oceanwood para crear una sociedad conjunta y traspasar los activos inmobiliarios. El primer fondo ostenta el 80% del capital, Oceanwood, el 10,01% y el resto, la entidad que preside Manuel Menéndez. Traspasó activos con una deuda bruta contable agregada de unos 602 millones, de los cuales 180 millones son suelo y obras en curso, 80 millones son terciario y 342 millones producto residencial. Anteriormente había realizado ventas directas por valor de 209 millones de deuda bruta.

El último banco en subirse a esta tendencia ha sido el BBVA, que la semana pasada, para sanear su balance del ladrillo, vendió al fondo Cerberus el 80% de sus activos inmobiliarios y el negocio de gestión de estos por unos 4.000 millones. El negocio inmobiliario pactado en el acuerdo está compuesto por unos 78.000 activos inmobiliarios con un valor bruto contable de aproximadamente 13.000 millones de euros, y los activos y empleados necesarios para la gestión de este negocio. El descuento implícito de esa operación sobre el valor bruto de los activos asciende al 61,5%, en línea con las provisiones realizadas.

Bankia, Sabadell y Caixa Bank, así como otras entidades de menor tamaño, sopesan hacer operaciones similares.

El peso excesivo de la construcción ha sido una rémora para el sector financiero

Muchos de estos activos inmobiliarios proceden de las cajas de ahorros. Por ejemplo, el BBVA asumió los activos de Unnim y Sabadell, de CAM. Estas carteras están protegidas por los esquemas de protección de activos (EPA) con lo que cuentan con el respaldo del fondo de garantía de depósitos al que hacen aportaciones las entidades financieras o con el aval del Gobierno.

El ingente peso del ladrillo en las cuentas de los bancos les ha generado pérdidas multimillonarias. Ha sido el lastre del sector financiero durante los últimos años. Las entidades financieras han tenido que hacer provisiones y provisiones para cumplir con la normativa española y europea.

Con esa realidad, los bancos se han apuntado a la moda de vender los activos en bloque y alejarse en buena medida de todo lo relacionado con la gestión de activos inmobiliarios. Parece ser que los banqueros han dicho: zapatero, a tus zapatos. A partir de ahora, van a hacer sólo banca para competir con las fintech que amenazan algunos de sus negocios clásicos. Y la fórmula para desaguar el sector inmobiliario a gran escala ha sido traspasar los activos a fondos extranjeros con descuentos, pero sacando de su balance todo lo que huele a tóxico. Se verán más de estas desinversiones a lo largo del 2018.

Activos pendientes de ser colocados

Sabadell, Caixa Bank y Bankia acabarán sumándose a la tendencia de vender activos inmobiliarios en bloque. La entidad que preside Joseo Oliu contaba con 15.591 millones de exposición inmobiliaria en los nueve primeros meses del año. De los cuales, 8.763 millones corresponden a activos adjudicados y 5.202 millones a promoción y construcción inmobiliaria. Por su parte, Caixa Bank cuenta con 12.103 millones de activos inmobiliarios totales, de los cuales básicamente, 6.145 millones corresponden a activos inmobiliarios adjudicados y están disponibles para la venta. El banco que preside Jordi Gual ha contratado a KPMG, Oliver Wyman y Mc Kinsey para redefinir procesos operativos para la mejora de la logística y la eficiencia. En el caso de KPMG podría incluirse la venta de algunos adjudicados de alquiler, pero sería una parte muy pequeña de los 3.000 millones netos de esta cartera a cierre del tercer trimestre.

Por último, Bankia por ahora no tiene intención de vender en bloque. Hasta septiembre, ha vendido 6.115 activos, lo que supone un 14,6% del stock. Cuenta con más de 2.082 millones a cierre del tercer trimestre de exposición al ladrillo

El tercer ejemplo de esta etapa está marcado por una noticia que tiene una elevada carga de contenido económico (tanto terminológico como de uso). No obstante, a diferencia de las dos anteriores, se exponen varios conceptos que no son definidos y que por lo tanto pueden generar desidia y abandono de lectura por parte del público objetivo. *Deuda contable agregada, esquemas de protección de activos, fondos de garantía...* son conceptos que sin una instrucción mínima económica previa son difíciles de comprender para el usuario básico. Si a este aspecto se le suma que no se hace una breve explicación de los mismos, hace que el conjunto de la noticia cojee.

Respecto a lo que es su redacción, sigue un orden correcto y en conjunto global puede entenderse correctamente. El fin de la comunicación no se ve alterado y el lector puede entrever que los distintos bancos que componen este país venden sus productos inmobiliarios a distintos fondos para sanear sus cuentas y deshacerse de activos tóxicos.

Sin embargo, a pesar de estar bien redactada en su conjunto, al no explicarse los términos, propensa que el lector haga una lectura en diagonal de la misma sin llegar al trasfondo de la misma.

| ¿Prensa generalista o especializada? | Generalista | |
|--|-------------|----|
| | SI | NO |
| ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente? | | X |
| ¿Se desarrolla el contenido correctamente? | X | |
| ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido? | | X |

4. Análisis

1. ¿Prensa generalista o especializada?
2. ¿Utiliza los términos económicos adecuadamente?
3. ¿Se desarrolla el contenido correctamente?
4. ¿La terminología económica es adecuada para el público dirigido?

| Pregunta 1 | Pregunta 2 | Pregunta 3 | Pregunta 4 |
|------------|------------|------------|------------|
|------------|------------|------------|------------|

1ª Etapa: El preeuro en España

| | | | | |
|------------|-------------|----|----|----|
| 1ª Noticia | Generalista | SI | SI | SI |
| 2ª Noticia | Generalista | SI | NO | SI |
| 3ª Noticia | Generalista | SI | SI | NO |

2ª Etapa: La entrada del euro

| | | | | |
|------------|-------------|----|----|----|
| 1ª Noticia | Generalista | SI | SI | SI |
| 2ª Noticia | Generalista | SI | SI | SI |
| 3ª Noticia | Generalista | SI | SI | SI |

3ª Etapa: Pre-crisis

| | | | | |
|------------|-----------------------|----|----|----|
| 1ª Noticia | Generalista | NO | SI | NO |
| 2ª Noticia | Generalista | SI | SI | SI |
| 3ª Noticia | Generalista | SI | SI | SI |
| 4ª Noticia | Especializada | SI | SI | SI |
| 5ª Noticia | Generalista / Reg. | SI | SI | NO |
| 6ª Noticia | Especializada | SI | SI | SI |

4ª Etapa: Cae la economía

| | | | | |
|------------|-----------------------|----|----|----|
| 1ª Noticia | Generalista | SI | NO | NO |
| 2ª Noticia | Generalista | SI | NO | NO |
| 3ª Noticia | Generalista / Reg. | SI | SI | NO |
| 4ª Noticia | Generalista | SI | SI | NO |
| 5ª Noticia | Generalista | SI | SI | NO |
| 6ª Noticia | Generalista | SI | SI | NO |
| 7ª Noticia | Especializada | SI | SI | SI |

5ª Etapa: Postcrisis y deriva

| | | | | |
|------------|-------------|----|----|----|
| 1ª Noticia | Generalista | SI | SI | NO |
| 2ª Noticia | Generalista | SI | SI | NO |
| 3ª Noticia | Generalista | NO | SI | NO |

| | |
|---------------|----|
| Muestra total | 21 |
|---------------|----|

| | Generalistas | % | Especializadas | % |
|------------|--------------|--------|----------------|--------|
| Pregunta 1 | 18 | 85,71% | 3 | 14,29% |

| | Total SI | % | Total NO | % |
|------------|----------|--------|----------|--------|
| Pregunta 2 | 19 | 90,48% | 2 | 9,52% |
| Pregunta 3 | 18 | 85,71% | 3 | 14,29% |
| Pregunta 4 | 10 | 47,62% | 11 | 52,38% |

| Generalista | Total SI | % | Total NO | % |
|-------------|----------|--------|----------|--------|
| Pregunta 2 | 16 | 88,89% | 2 | 11,11% |
| Pregunta 3 | 15 | 83,33% | 3 | 16,67% |
| Pregunta 4 | 7 | 38,89% | 11 | 61,11% |

| Especializada | Total SI | % | Total NO | % |
|---------------|----------|------|----------|-------|
| Pregunta 2 | 3 | 100% | 0 | 0,00% |
| Pregunta 3 | 3 | 100% | 0 | 0,00% |
| Pregunta 4 | 3 | 100% | 0 | 0,00% |

Nota aclaratoria: se debe tener en cuenta que las noticias 3ª y 4ª del 4º periodo (“Cae la economía. Buen momento para comprar vivienda”) se analizan de manera conjunta. Por lo tanto, la muestra, a pesar de ser 22 noticias, en total son 21.

5. Conclusiones

A la hora de realizar iniciar este trabajo, se parte de la creencia equivocada que hay muchas noticias económicas que utilizan mal los términos de las mismas. Se tiene la percepción de que estos eran utilizados erróneamente por profesionales de la comunicación que, ya sea por falta de tiempo, formación, motivación, etc., no realizaban sus funciones correctamente y esto provocaba que la pieza informativa fuera equívoca.

Sin embargo, y tras analizar una muestra de diferentes piezas a lo largo del tiempo, se puede afirmar que más del 90% de esos términos son utilizados correctamente. Por lo tanto, el punto de partida era incorrecto

Este aspecto reconfigura todo el trabajo en busca de plantear hipótesis más abiertas y que pudieran arrojar algo de luz a la concepción de porqué una pieza informativa de carácter económico tenía tan poco interés en el público en general.

¿Es posible que el problema no este en la utilización de los términos en sí sino en el contexto general de la noticia? ¿Puede ser que los términos estén mal relacionados unos con otros que impidan tener una concepción clara de lo que se esta tratando?

Tras proceder a realizar una ampliación del análisis e intentar ver más allá de lo planteado inicialmente, podemos observar como los resultados vuelven a ser semejantes respecto a la primera idea: el 85,71% de la muestra seleccionada indica que se ha desarrollado correctamente.

Por lo tanto, se vuelve al punto de partida. Ni la terminología utilizada, ni el contexto de la noticia son los desencadenantes que muestren lo que esta fallando. Se debe hilar más fino.

Tras plantear las dos preguntas iniciales y obtener una respuesta equívoca, surge la tercera pregunta y la que es determinante: ¿Y si el problema no radica en la noticia en si misma? ¿Y si el problema esta en el medio en el que se publica?

Es en la última pregunta donde se hayan las respuestas más clarificadoras. Mientras que las noticias económicas, sean como sean tratadas, en la prensa especializada se obtiene

unos datos similares, cuando se toma de referencia los medios generalistas los resultados pasan a ser diferentes: el 61,11% de las piezas informativas analizadas dentro de la prensa generalista no son las correctas para ese medio. Y para muestra, un botón. Tomemos como ejemplo el artículo sobre los test de estrés de O. Wyman, en un periódico tipo *Cinco Días* o *La Expansión* (2ª noticia de la 4ª etapa) su lectura puede resultar de los más agradable, amena e instructiva. Sin embargo, si esta misma publicación aparece en medios como *El País*, el lector apenas pasa del tercer párrafo.

En definitiva, uno de los posibles problemas que puede plantearse sobre el porqué la noticias de índole económico no resultan atractivas para el público objetivo es porque a pesar de tener una terminología y un tratamiento adecuado, el redactor es incapaz de transformarlas en algo sencillo. La dificultad de interpretación de información posiblemente compleja y su reconversión en un argot más fácil de manejar (y de comprender) hace que este genere información no apta para el público en general, propiciando que se publiquen noticias económicas en espacios incorrectos.

6. Bibliografía

Arrese, A. Periodismo económico. Entre la simplificación y el rigor Cuadernos de Información, núm. 19, 2006, pp. 42-49 Pontificia Universidad Católica de Chile Santiago, Chile

Calvo, E. Periodismo económico: estándares informativos de calidad y perfil del periodista especializado. La ética de la comunicación a comienzo del siglo XXI : I Congreso Internacional de Ética de la Comunicación, libro de actas. Facultad de Comunicación de la Universidad de Sevilla, 29, 30 y 31 de marzo de 2011. Juan Carlos Suárez Villegas (ed.) (pp.597-609). Sevilla: Universidad de Sevilla

Gigli Box, M.C. Periodismo (pero económico). Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Biblioteca Nacional de España. Hemeroteca Nacional. Recuperado el 01 de septiembre de 2019, de la Biblioteca Nacional de España: <http://hemerotecadigital.bne.es/details.vm?q=id:0004526208&lang=es>

Economista. (19 de enero de 2007). ***El precio de la vivienda subió el 9,1% en 2006, 3,7 puntos menos que en 2005.*** Recuperado el 30 de septiembre de 2019, de **El Economista**:<https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/134271/01/07/El-precio-de-la-vivienda-subio-el-91-en-2006-37-puntos-menos-que-en-2005.html>

Economista. (18 de junio de 2012). *Maite Cabrerizo. El stock se pone a dieta: aproveche 2012 para comprar una vivienda.* Recuperado el 12 de septiembre de 2019, de **El Economista**:<https://www.eleconomista.es/vivienda/noticias/4050528/06/12/el-stock-se-pone-a-dieta-aproveche-2012-para-comprar.html>

El Confidencial. (30 de abril de 2018). ***E. SANZ. Draghi, el aliado inesperado de miles de hipotecados, mantiene al euríbor en mínimos.*** Recuperado el 13 de septiembre de 2019, de **El Economista**:https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-04-30/hipotecas-euribor-tipos-de-interes_1555302/

El Confidencial. (04 de julio de 2018). ***VÍCTOR ALVARGONZÁLEZ. Hacia la mayor burbuja inmobiliaria de la historia de España.*** Recuperado el 12 de

septiembre de 2019, de El Economista:

https://blogs.elconfidencial.com/mercados/telon-de-fondo/2018-07-04/burbuja-inmobiliaria-espana_1587524/

El Mundo. (30 de marzo de 1998). **La economía española crecerá un 3,6% en 1998 y 1999, según un informe de la OCDE. Recuperado el 02 de septiembre de 2019, de El Mundo:**

<https://www.elmundo.es/elmundo/1998/marzo/30/economia/informeocde.html>

El Mundo. (01 de septiembre de 2000). ***La peseta sólo convivirá con el euro durante dos meses. Recuperado el 03 de septiembre de 2019, de El Mundo:***

<https://www.elmundo.es/elmundo/2000/09/1/economia/967826754.html>

El Mundo. (25 de febrero de 2004). ***La economía española creció un 2,4% en 2003, cuatro décimas más que el año anterior. Recuperado el 04 de septiembre de 2019, de El Mundo:***

<https://www.elmundo.es/mundodinero/2004/02/25/Noti20040225093442.html>

El Mundo. (22 de diciembre de 2006). ***M. B. / B. M. / J. G. ¿Es un buen momento para comprar casa? Recuperado el 05 de septiembre de 2019, de El Mundo:***

<https://www.elmundo.es/suplementos/suvienda/2006/471/1166742006.html>

El Mundo. (19 de febrero de 2010). ***Luis M. De Ciria / Benito Muñoz. Los síntomas señalan que ya es buen momento para comprar casa. Recuperado el 30 de septiembre de 2019, de El Mundo:***

<https://www.elmundo.es/elmundo/2010/02/19/suvienda/1266569359.html?a=VV20e2d95f28b9ce8e8a7fd75a52d8c79a1&t=1266592941>

El Mundo. (21 de junio de 2012). ***Javier González. La banca necesitará hasta 62.000 millones de euros para sanearse. Recuperado el 07 de septiembre de 2019, de El Mundo:*** <https://www.elmundo.es/elmundo/2012/06/21/economia/1340294198.html>

El Mundo. (31 de diciembre de 2012) ***La prima de riesgo cierra 2012 por debajo de los 400 puntos tras un año de vértigo. Recuperado el 07 de septiembre de 2019, de El Mundo:*** <https://www.elmundo.es/elmundo/2012/12/31/economia/1356959322.html>

El Periódico de Aragón. (26 de octubre de 2007). R.L. *La vivienda nueva en Aragón subió en el 2006 el triple que en España*. Recuperado el 05 de septiembre de 2019, de El Periódico de Aragón: https://www.elperiodicodearagon.com/noticias/economia/vivienda-nueva-aragon-subio-2006-triple-espana_360091.html

El Periódico de Aragón. (11 de noviembre de 2012). *Los expertos creen que este es un buen momento para comprar vivienda*. Recuperado el 08 de septiembre de 2019, de El Periódico de Aragón: https://www.elperiodicodearagon.com/noticias/temadia/los-expertos-creen-que-este-es-un-buen-momento-para-comprar-vivienda_805563.html

El País. (09 de septiembre de 1998). El patrimonio de los fondos de pensiones crece un 24% hasta junio. Recuperado el 02 de septiembre de 2019, de El País: https://elpais.com/diario/1998/09/09/economia/905292006_850215.html

El País. (5 de octubre de 1998). Manel Pérez. El casino y los fondos de cobertura. Recuperado el 03 de septiembre de 2019, de El País: https://elpais.com/diario/1998/10/05/economia/907538405_850215.html

El País. (02 de enero de 1999). *España se incorpora al euro con el reto de igualar la renta media de la UE*. Recuperado el 03 de septiembre de 2019, de El País: https://elpais.com/diario/1998/10/05/economia/907538405_850215.html

El País. (17 de julio de 2000). **WALTER OPPENHEIMER**. *El cambio de pesetas por euros se hará en las dos primeras semanas de 2002*. Recuperado el 03 de septiembre de 2019, de El País: https://elpais.com/diario/1998/10/05/economia/907538405_850215.html

El País. (15 de febrero de 2006). **LUCÍA ABELLÁN / CECILIA FLETA**. *La economía española creció un 3,4% en 2005, casi el triple que la zona euro*. Recuperado el 04 de septiembre de 2019, de El País: https://elpais.com/diario/2006/02/15/economia/1139958010_850215.html

La Vanguardia. (1 de abril de 2007). Victor Alvargonzález. ¿Sabe lo que es un crédito subprime?”. La Vanguardia

La Vanguardia. (04 de noviembre de 2011). ***El 49% de los españoles está dispuesto a comprar una vivienda a medio plazo.*** Recuperado el 10 de septiembre de 2019, La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/economia/20111004/54226146315/el-49-de-los-espanoles-esta-dispuesto-a-comprar-una-vivienda-a-medio-plazo.html>

La Vanguardia. (04 de diciembre de 2017). CONCHI LAFRAYA. ***La banca dice adiós al ladrillo tóxico al vender carteras en bloque.*** Recuperado el 16 de septiembre de 2019, La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/economia/20171204/433409030031/banca-venta-inmobiliario-ladrillo.html>

Heraldo de Aragón. (31 de octubre de 2009). ***JULIO DÍAZ DE ALDA. Llega 2010, el mejor año para plantearse comprar un piso.*** Recuperado el 10 de septiembre de 2019, de Heraldo de Aragón: https://www.heraldo.es/noticias/economia/llega_2010_mejor_ano_para_plantearse_comprar_piso.html